

Programa "empresas multinacionales"

Documentos de trabajo

Estudio acerca de los efectos de las  
empresas multinacionales sobre el empleo

Documento de trabajo núm. 7

Efectos de las empresas multinacionales sobre  
el empleo en el Brasil

Mario Luiz Possas,  
Universidade Estadual de Campinas Brazil

Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo, 1982

Copyright (c) Organización Internacional del Trabajo, 1982.

El presente es uno de los documentos de trabajo preparados en virtud del programa de investigaciones de la OIT acerca de los efectos de las empresas multinacionales sobre el empleo en los países de origen y en los países de acogida, proyecto que se realizó durante el ejercicio 1978-1979, bajo el programa de la OIT sobre las empresas multinacionales. Con estos documentos de trabajo se trata de aportar determinados elementos que permitan un examen más amplio de los temas estudiados. Las opiniones que se expresan son las personales de sus autores, y la publicación de los documentos no significa que la OIT ratifique dichas opiniones.

Este proyecto de investigación ha obtenido el apoyo financiero del Gobierno de los Países Bajos, de la Unión Central de Asociaciones Patronales Suizas y de la Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres, a los cuales expresa la OIT todo su agradecimiento.

## Prefacio

Este documento se ha preparado para contribuir al proyecto de investigación de la OIT acerca de los efectos de las empresas multinacionales sobre el empleo en los países en desarrollo y en los países industrializados.

Se pretende aquí ofrecer un informe preliminar sobre las principales características de esas empresas en cuanto a estructura industrial y modalidades de crecimiento, con particular insistencia acerca de su influencia sobre el empleo y cuestiones conexas; el informe se ha elaborado tomando como base los resultados de las investigaciones ya existentes y otros materiales disponibles.

Deseo expresar mi agradecimiento a Aloizio M. Oliva, de UNICAMP, por su eficaz colaboración en los trabajos de análisis sobre evolución y estructura del mercado de trabajo. También expreso mi agradecimiento a Cristina Possas por su completo trabajo de comprobación y la revisión final del presente informe.

Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP), Campinas, 1979.

Mario L. Possas



CAPITULO I

CAPITAL EXTRANJERO Y ANTECEDENTES HISTORICOS



## CAPITULO I

### CAPITAL EXTRANJERO Y ANTECEDENTES HISTORICOS

#### 1.1. El capital extranjero en el Brasil desde principios de siglo.

La presencia de empresas extranjeras en la economía brasileña no es un fenómeno reciente, aunque haya sido importante la entrada al país de capitales extranjeros en los tres decenios últimos. Esa presencia puede comprobarse ya a mediados del siglo pasado, cuando las empresas británicas ocupaban un lugar dominante en las economías latinoamericanas.

Por lo que respecta tanto al origen como al destino de las inversiones extranjeras directas en el Brasil es importante tener en cuenta al mismo tiempo por una parte las condiciones interiores y el medio ambiente y, por otra, los factores determinantes externos, así como las relaciones de dependencia entre ambos campos. Esta manera de plantear la cuestión se distingue de otras, más corrientes, que consideran la inversión extranjera bien en el contexto de una "modernización" del país de acogida o bien sobre la base limitada de un sistema que permite a la empresa extranjera hacer beneficios y repatriarlos. Por consiguiente, esa peculiar combinación de factores determinantes internos y externos serán los responsables de los rasgos que en cada período determinado caractericen a la inversión directa, como se sugiere más adelante<sup>1</sup>.

En el período comprendido entre aproximadamente 1860 y finales de siglo, las inversiones directas extranjeras cada vez más importantes en el Brasil se localizaron principalmente en actividades no manufactureras, como banca y seguros, exportación e importación, empresas de navegación, construcción de ferrocarriles y minas. Desde 1880 en especial, estas inversiones se desplazaron de los bancos y los seguros hacia los servicios públicos, incluyendo, además de la construcción y la explotación de ferrocarriles, los sectores de telégrafos, gas, electricidad, transportes urbanos, puertos y obras públicas en general.

En el cuadro I se indica el total de capitales invertidos en cada uno de estos sectores y la parte del capital total poseída por empresas extranjeras durante este período. Puede comprobarse que los servicios públicos concentran la mayor parte de las inversiones, con 59 por ciento del capital total, del cual corresponde un 34 por ciento a las compañías ferroviarias y un 10 por ciento a las compañías de navegación. La parte de los bancos y seguros en el total de capital extranjero representa respectivamente el 7,9 y el 17,5 por ciento, y la de actividades comerciales con el extranjero el 5,3 por ciento. Otras partidas aisladas son de cierta importancia, pero puede verse que las inversiones totales en el sector manufacturero únicamente llegan a 4 por ciento. Por otra parte, en el cuadro II se muestra que durante el mismo período hubo un dominio masivo del capital británico, con 77,5 por ciento de la inversión extranjera directa, mientras que al segundo país de origen, Francia, correspondía únicamente 5,8 por ciento.

Esta situación - es decir, el absoluto dominio del capital británico y su concentración en actividades de exportación y finanzas, incluidos los ferrocarriles - puede considerarse como una consecuencia, por una parte, de las condiciones de la economía mundial de entonces, caracterizada en términos generales por la hegemonía británica, mantenida por el comercio exterior y el control de los flujos de capital, y, por otra parte, como resultado de la rápida expansión de la producción de café, fomentada por las favorables condiciones del mercado internacional. Esta ola de prosperidad del mercado del café, particularmente imprevista en los 20 últimos años del pasado siglo, fue facilitada por las inversiones extranjeras - que con las instalaciones ferroviarias y los servicios de exportación permitían la circulación del producto a costos menores - y al mismo tiempo supuso un campo muy atractivo para la inversión de capitales mercantiles por la principal economía del momento, que buscaba nuevas oportunidades, cada vez en menor número, de inversiones rentables.

---

<sup>1</sup> Estas ideas y las siguientes se basan en Castro, Ana C.: As Empresas Estrangeiras no Brasil, 1860 - 1913, trabajo de licenciatura UNICAMP, Campinas, 1976.

En realidad, los mercados exteriores supusieron un impulso decisivo en aquel tiempo para que los países capitalistas, tanto desarrollados como en desarrollo, exportaran bienes y capitales. Especialmente hasta 1873, antes de la depresión mundial, estas dos exportaciones estaban estrechamente relacionadas; es decir, la exportación de capitales era al mismo tiempo causa y resultado del crecimiento de las corrientes del comercio exterior. Un buen ejemplo a este respecto es el caso del Reino Unido, cuya producción nacional de maquinaria se vio muy estimulada por la demanda exterior originada por el importante crecimiento industrial de países como los Estados Unidos, Alemania y Francia, crecimiento financiado en gran parte por los capitales británicos exportados. La construcción de ferrocarriles quizá sea el mejor ejemplo de este mecanismo que fomenta la exportación de bienes de capital por medio de la exportación de capitales, en forma de préstamos o inversiones directas.

Como resultado de la crisis económica de mediados de los años setenta, las oportunidades de inversión en el extranjero se hicieron más atractivas para el capital británico, con lo que se reforzó la tendencia a invertir en el exterior. En el Brasil esto se refleja en primer lugar en la creciente entrada de inversiones directas británicas, que supusieron hasta el 80 por ciento del capital total de las empresas extranjeras de nueva implantación entre 1876 y 1885, y también en el predominio de aquel capital en las compañías ferroviarias, que llegó a representar hasta el 60 por ciento del capital total. Como se dijo antes, esta última actividad ofreció nuevas oportunidades para la expansión de las inversiones británicas, proporcionando una prometedora salida al capital excedente de una economía en crisis, al crear al mismo tiempo oportunidades de alto rendimiento para la inversión de capitales y un amplio mercado exterior para las industrias nacionales de equipo, del carbón y del acero. Lo mismo puede decirse del número creciente y de la importancia en aquella época de las empresas extranjeras que actuaban en el campo de los servicios públicos en el Brasil, como en otros países del continente, las cuales iniciaron una evolución a largo plazo que las hizo pasar del transporte nacional y la importación de equipos a las inversiones en materia de actividades generales de exportación e importación, incluida la urbanización.

En segundo lugar, los empréstitos negociados con Londres - que representan casi la totalidad de los empréstitos negociados - también aumentaron considerablemente en los años ochenta: cerca de 40 millones de libras entraron en el país por este medio, con un total de unos 100 millones de libras entre 1860 y 1902, con la evidente contrapartida de un considerable aumento de la deuda exterior brasileña para fines de siglo. La cantidad total de este tipo de "cartera" de capital es equivalente a la corriente total de inversiones directas durante el mismo período de 42 años en el Brasil, que llegó a 105 millones de libras (cuadros I y II).

En cuanto a la posición relativa del Brasil como país importador de capitales, puede decirse que en 1880 el total de inversiones británicas (inversiones directas y préstamos) en el país no llegaban a 40 millones de libras, representando únicamente el 22 por ciento de las inversiones de capital en América latina, porcentaje similar a los de México y Perú, y no superado por ningún otro país. Esto significa que la situación del Brasil sólo podría mantenerse merced al volumen y dimensiones de su comercio; tal situación se mantuvo durante mucho tiempo, hasta la ola de prosperidad industrial de los años 1930-1940. En realidad, el capital británico en América latina nunca representó más del 20 por ciento de sus inversiones totales en el extranjero, seguramente porque en este continente (y en el Brasil) no había oportunidades con una rentabilidad comparable a las existentes en algunos territorios coloniales.

En los primeros años del presente siglo, hasta la primera guerra mundial, hubo una corriente de inversiones directas por parte de compañías extranjeras que fue realmente importante en comparación con el período anterior. El total de inversiones directas extranjeras entre 1903 y 1913 se calcula en aproximadamente 190 millones de libras, es decir un 80 por ciento más que el total correspondiente a los cuatro decenios anteriores. Este notable aumento puede atribuirse principalmente al retroceso relativo de la influencia británica en la economía brasileña y al aumento paralelo de las empresas de otros países, especialmente de los Estados Unidos y Canadá, en un contexto mundial de lucha internacional más áspera que nunca por la hegemonía en los mercados mundiales. En gran parte puede explicarse también por las condiciones del país, que dieron lugar a la aparición de nuevos campos de inversión, como consecuencia de los cambios que tuvieron lugar en la economía nacional.



CUADRO I

Inversiones extranjeras directas en el Brasil,  
1860-1913, por sectores de destino

(en miles de libras y porcentajes)

Actividades	1860-1902			1903-1913		
	Número de nuevas empresas	Capital total	(%)	Número de nuevas empresas	Capital total	(%)
1. Servicios públicos	84	61 913	59,0	79	111 874	61,7
1.1 Ferrocarriles	32	36 042	34,4	20	30 520	16,1
1.2 Gas	8	1 964	1,9	-	324	0,2
1.3 Electricidad	6	4 517	4,3	16	41 837	22,1
1.4 Teléfono/telégrafo	5	3 360	3,2	5	1 400	0,7
1.5 Puertos	4	2 091	2,0	9	28 490	15,0
1.6 Navegación	18	10 271	9,8	3	1 260	0,7
1.7 Obras públicas	4	2 770	2,6	11	7 791	4,1
1.8 Servicios especiales	7	898	0,9	15	5 252	2,8
2. Bancos	10	8 260	7,9	9	18 483	9,8
3. Crédito e inversiones	3	2 120	2,0	10	4 318	2,3
4. Minas	28	3 632	3,5	40	8 382	4,4
5. Seguros	47	18 350	17,5	5	1 741	0,9
6. Exportación-importación	16	5 909	5,3	70	16 731	8,8
6.1 Varios	6	3 859	3,7	28	8 638	4,6
6.2 Filiales	1	3	0,0	12	560	0,3
6.3 Café	3	1 420	1,4	4	1 383	0,7
6.4 Caucho	6	627	0,6	26	6 150	3,2
7. Agricultura	3	167	0,2	27	6 573	3,5
8. Manufacturas	20	4 310	4,1	22	13 753	7,3
8.1 Azúcar	13	2 897	2,8	3	154	0,1
8.2 Maquinaria	2	802	0,8	4	10 510	5,5
8.3 Productos alimenticios	3	595	0,6	5	1 047	0,6
8.4 Varios	1	26	0,0	10	1 853	1,0
9. Varios	1	256	0,2	16	2 857	1,5
TOTAL	212	104 926	100,0	278	189 522	100,0

Fuente: London Stock Exchange Yearbook, varios años, tomado de Castro, Ana C., op. cit.

CUADRO II

Inversiones extranjeras directas en el Brasil,  
1860-1913, por país de origen

(en miles de libras y porcentajes)

País	Número de nuevas empresas	Capital total	(%)	Número de nuevas empresas	Capital total	(%)
Reino Unido	127	81 366	77,5	133	100 507	53,0
Estados Unidos	8	2 401	2,3	55	37 664	19,9
Canadá	1	2 456	2,3	3	21 032	11,1
Francia	20	6 132	5,8	37	13 180	7,0
Alemania	15	4 436	4,2	16	6 060	3,2
Bélgica	23	4 113	3,9	13	4 224	2,2
Argentina-Uruguay	2	120	0,1	15	5 956	3,1
Italia	5	1 833	1,7	2	256	0,1
Austria-Hungría	2	1 631	1,6	-	-	-
Portugal	6	437	0,4	1	270	0,1
Otros	3	1	0,0	3	374	0,2
<b>TOTAL</b>	<b>212</b>	<b>104 926</b>	<b>100,0</b>	<b>278</b>	<b>189 522</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Véase cuadro I.

Estos cambios se debieron al crecimiento de muchas ciudades por encima de cierto nivel, lo cual exigió la expansión del equipo y de los servicios urbanos, así como a un importante proceso de ampliación y diversificación de la producción industrial y agrícola.

El capital extranjero, además de su mayor volumen, también muestra un importante cambio de dirección entre uno y otro de los períodos considerados, como consecuencia de las nuevas condiciones internas a que se hizo mención. En el cuadro I se indican los cambios principales: los servicios públicos aumentan ligeramente su parte proporcional en el capital total de las empresas extranjeras, aunque con una fuerte reducción en las compañías de navegación y ferroviarias - que pasan del 34 y 10 al 16 y 1 por ciento - y con un aumento correspondiente en la producción y distribución de electricidad, en los transportes urbanos (22 por ciento en conjunto) y en los puertos (15 por ciento); en las compañías de seguros cesa prácticamente la inversión, mientras que se mantiene en aumento en el comercio de exportación e importación y en los bancos. Merece señalarse el considerable crecimiento en términos absolutos y relativos de la entrada de capitales extranjeros en la industria manufacturera, aunque siga siendo de poca importancia (7,3 por ciento) en comparación con el capital extranjero total.

Un cambio importante, que refleja el nuevo ordenamiento internacional, es la notable disminución de la parte correspondiente al Reino Unido dentro del capital extranjero total por país de origen, que desciende del 78 por ciento en 1860-1902 al 53 por ciento en 1903-1913, mientras que los Estados Unidos y el Canadá aumentan extraordinariamente sus inversiones para pasar del 2,3 por ciento en cada uno de los dos casos, al 19,9 y al 11,1 por ciento respectivamente (véase cuadro II). Si se examina con detalle esta modificación, puede comprobarse en la distribución de las inversiones una tendencia similar a la descrita anteriormente: las empresas estadounidenses invierten en actividades manufactureras (especialmente bienes de capital), agricultura (explotaciones agrícolas y comercio), puertos, minas y comercialización del caucho (en la época de la expansión de la industria del caucho en los años de preguerra); el capital canadiense ocupa posiciones estratégicas en servicios públicos, como la producción y distribución de electricidad, con derivaciones en los sectores de los ferrocarriles, los puertos y los bancos, y sin intereses considerables en actividades manufactureras.

Para obtener una visión más concreta acerca de las empresas extranjeras en aquella época será necesario exponer con mayor detalle algunas de las más importantes. La mayor empresa extranjera establecida en Brasil antes de la primera guerra mundial fue la S. Paulo Tramway, Light and Power (Canadá, 1899), fusionada más tarde con la Río de Janeiro T., L. and P. (Canadá) bajo el control de la Brazilian Traction, Light and Power (1913), que reunió un gigantesco capital de 23 millones de libras, lo que representa casi dos tercios del capital extranjero total en ferrocarriles durante el siglo pasado. La mayor parte de los servicios urbanos de energía, tranvías, teléfono, gas (y más tarde también suministro de agua) en la región urbana más desarrollada del país serán explotados por este grupo con carácter de monopolio durante muchos decenios. Otra gran empresa extranjera de la época fue la Brazil Railway Co. (Estados Unidos, 1907) con varios ferrocarriles de la región centro sur del país, con un capital de 52 millones de libras, pero que tuvo una vida muy corta. Otras tres compañías de ferrocarriles de capital británico - Great Western (Northeast, 1873), Leopoldina Railway (1898) y S. Paulo Railway (1880) - fueron las principales empresas extranjeras que funcionaron con éxito en este sector, donde las empresas más importantes y con mayores beneficios estaban controladas por capital nacional, especialmente en São Paulo, el mercado de mayor importancia.

Aunque la inversión industrial era mucho menos atractiva para el capital extranjero, ya hay en tales actividades un buen número de filiales de grandes compañías extranjeras. Dedicadas únicamente al principio a la producción y refinado del azúcar (trapiches o molinos de azúcar, desde 1881, en su mayor parte de propiedad británica) y a la minería (hierro y oro, capital británico y estadounidense, desde 1862), las empresas industriales internacionales se interesaron progresivamente a partir de 1900 en el creciente mercado interno del Brasil.

Sin embargo, vale la pena señalar que la mayoría de estas empresas se establecieron en sectores no ocupados por el capital nativo. Así ocurre claramente con

la industria de la maquinaria mecánica y eléctrica, prácticamente creada por compañías tales como la Singer Sewing Machine (Estados Unidos, 1905), Otis Elevator (Estados Unidos, 1913), Siemens (Alemania, 1905) y Gasmotoren Fabrik Deutsch (Alemania, 1913). Por el contrario, el capital extranjero estaba virtualmente ausente del principal sector manufacturero del Brasil, la industria textil, con sólo una o dos excepciones de pequeña importancia. El único sector industrial donde se estableció cierta competencia entre empresas extranjeras y nacionales fue el de los productos alimenticios. En un ramo importante, las conservas de carne, las firmas internacionales pronto adquirieron un control absoluto del mercado. Su instalación comenzó en 1910-1912, con instalaciones frigoríficas de capitales franceses, británicos y estadounidenses.

Como no es preciso describir aquí con todo su detalle las actividades de las empresas extranjeras, nos limitaremos a un comentario final sobre las fuerzas subyacentes que influyen en su presencia en la economía brasileña hasta la primera guerra mundial. Quizá un buen procedimiento empírico consistirá en poner en relación las fluctuaciones de las economías exportadoras de capital con las fluctuaciones de la economía del Brasil y con las corrientes de inversión extranjera directa, lo cual revela en cierto grado una evolución paralela o, para decirlo en otras palabras, una especie de efecto de "resonancia"<sup>1</sup>. Esto puede atribuirse a una interacción más bien compleja de los tres factores, con diferentes proyecciones temporales: en primer lugar, la tradicional dependencia de la economía brasileña con respecto al exterior, al menos hasta los años treinta; en segundo lugar, la aceleración de su crecimiento, que crea nuevas oportunidades y en general facilita el acceso de las firmas extranjeras; en tercer lugar, la escasez relativa de oportunidades de buena rentabilidad, a medida que las economías desarrolladas se acercan al final de una fase de prosperidad, lo cual normalmente hace que aumenten las corrientes de exportación de capitales y suele originar una nueva expansión de filiales. Desde luego, esta última corriente de exportación puede verse muy reforzada si hay un fenómeno de emulación entre diferentes países, por ejemplo de carácter imperialista. Como resultado de estos hechos, las empresas de capital extranjero, aunque no sean responsables de las recuperaciones de la economía brasileña, han contribuido en general a ampliar sus momentos de prosperidad, impidiendo al mismo tiempo que la economía del país sufriera momentos graves de recesión.

Es fácil explicar los campos de operaciones seleccionados por estas empresas. Como hemos visto, su distribución por sectores se ajusta a la estructura que suele caracterizar a las relaciones internacionales entre países situados a distinto nivel, en la cual desempeñan un papel central el comercio exterior (realizado directamente o por actividades centradas en la exportación), las finanzas y la explotación de los recursos naturales. Sin embargo, debe recordarse que esta estructura experimenta importantes cambios con el transcurso del tiempo, en función no sólo de las transformaciones que tienen lugar en el ámbito internacional, sino dependiendo también de cómo se desarrollen las fuerzas capitalistas dentro de la nación. En realidad, puede decirse que la estructura de las inversiones extranjeras directas depende mucho más de la evolución de las condiciones históricas y económicas de la nación que de las posibilidades de beneficio a corto plazo de cada una de las empresas individualmente consideradas. Esto se aplica tanto a la progresiva reducción de las intervenciones en actividades comerciales y bancarias en los últimos años del siglo pasado, como a la correlativa multiplicación de las empresas extranjeras en la industria manufacturera a principios del siglo XX, cuando la continua pérdida de potencia económica internacional por parte del Reino Unido explica la aparición y la consolidación de la presencia e influencia del capital norteamericano en la economía brasileña.

Es aplicable la misma estructura conceptual para describir las principales tendencias posteriores a la primera guerra mundial.

Se pueden caracterizar los primeros treinta años del presente siglo como un período de intenso crecimiento industrial. Sin embargo, esto no es suficiente para que podamos considerar este período como uno de estricta industrialización, pues ello supone un crecimiento industrial que organiza las bases productoras de la economía de tal manera que se garantiza el dominio del capital industrial sobre los sectores restantes de la actividad económica, con el resultado de subordinar el comportamiento de éstos a las fuerzas dinámicas de la industria. Si se acepta

---

<sup>1</sup> Castro, Ana C., op. cit., pág. 7. Véase también Triffin R.: Our International Monetary System, Random House, Nueva York, 1968, capítulo 1.

este punto de vista, es evidente que antes de 1930 la economía brasileña era todavía una economía preindustrializada, por su evidente dependencia de las condiciones del mercado exterior y por el carácter complementario de las funciones desempeñadas por la industria, sometida a los intereses prevalecientes del capital comercial, sobre todo del comercio de exportación del café.

El capital extranjero desempeñó un papel casi secundario en la expansión del sector industrial durante el período considerado. No obstante, se introdujo en grado considerable en un gran número de ramas industriales y penetró profundamente en la industria en general, por medio de empresas filiales. En una palabra, el capital extranjero estaba firmemente enraizado, aunque todavía no saliera a la luz.

En el cuadro III se enumeran los más importantes grupos o empresas de capital extranjero que entraron en el país en los primeros tres decenios del siglo, en los sectores de la industria y los servicios. Una rápida ojeada bastará para comprobar que como fenómeno de cierta importancia el establecimiento de las filiales empieza únicamente después de la primera guerra mundial. Incluso las grandes empresas internacionales que se establecieron antes de 1914 se ocuparon en primer lugar de las importaciones, el comercio y la asistencia técnica, mucho antes de empezar a actuar, como actividad principal, en la fabricación industrial. Esto se aplica en especial a los productores de bienes manufacturados "modernos", como la maquinaria y el equipo eléctrico y los productos químicos - incluido el petróleo, sector en el cual las principales compañías internacionales, como Esso, Shell, etc., todavía hoy son principalmente distribuidores -, pero también a los fabricantes de automóviles (Ford y General Motors), que se establecieron en los años veinte. Ocurre lo contrario en las industrias "tradicionales" - textiles, calzado, alimentación -, con un mercado interno amplio y exento de riesgos, en el cual se disponía fácilmente de materias primas y donde la producción nacional ya era de cierta importancia.

Estos factores vienen a ratificar dos importantes conclusiones. En primer lugar, parece que aportan algunas pruebas históricas más a las teorías del llamado "ciclo productivo"<sup>1</sup>, que consideran las actividades productoras extranjeras (inversiones directas extranjeras) de las empresas más importantes de los países desarrollados como la etapa siguiente a la construcción de un mercado por medio de las exportaciones y la promoción de las ventas. Esto, desde luego, afecta principalmente a los países menos desarrollados, en los cuales el proceso de consolidación del mercado puede exigir mucho tiempo.

En segundo lugar, un examen de estas circunstancias relacionadas con la actuación de las empresas extranjeras en aquel período llevará a rechazar plenamente dos ideas diferentes y muy generalizadas: la mantenida por algunos autores norteamericanos, que atribuyen al capital extranjero (y a las empresas extranjeras) en los países menos desarrollados una influencia decisiva para el crecimiento industrial, con la apertura de nuevos caminos que luego sigue el capital nacional; y la formulada por la mayor parte de los críticos de la denominada penetración imperialista, a la cual se considera como un proceso de "desnacionalización" de la economía. Esta última afirmación se apoya desde luego en innumerables ejemplos, pero también implica otra circunstancia de la que no hay prueba alguna: que la industria nacional (o cualquier otro sector de la economía) haya sido de propiedad estrictamente nacional en algún tiempo anterior.

La verdad probablemente se halle en un punto intermedio. Además, hay otro punto de vista según el cual el capital extranjero y las empresas extranjeras deben considerarse que desempeñan un papel complementario, en una valoración de carácter general. Esto significa dos cosas. En primer lugar que el capital extranjero pone en marcha algunas ramas de industria - habitualmente las de carácter industrial moderno - pero no todas, dejando a las empresas nacionales una gran parte de los sectores menos exigentes en cuanto a tecnología, dimensiones de la empresa y acceso a los mercados. El segundo y más amplio aspecto de esa actuación que complementa la del capital nacional es que la entrada del capital extranjero suele ajustarse a la intensidad y al ritmo del crecimiento económico nacional, en lugar de determinarlos. Sin embargo, una vez establecidas y en pleno funcionamiento, las empresas extranjeras llegan a constituir una parte integrante del conjunto de la economía y de su comportamiento. En otras palabras, aunque su penetración depende siempre de las fluctuaciones y tendencias de la economía local, estas tendencias y fluctuaciones tienen su origen en algunas características de importancia propias de la dinámica industrial, y en esta dinámica con frecuencia figuran en sus sectores de mayor influencia muchas grandes empresas extranjeras.

<sup>1</sup> Vernon, R.: Sovereignty at Bay, Basic Books, Nueva York, 1971.

CUADRO III

EMPRESAS Y GRUPOS EXTRANJEROS DE MAYOR IMPORTANCIA EN EL BRASIL:  
SECTORES Y AÑO DE ENTRADA, 1900-1930

Industria y servicios

SECTORES	1900	1910	1920	1930
1. INDUSTRIA MANUFACTURERA				
Alimentación			Bunge y Bern, Argent. (1914)	Nestlé, Suizera. (1920) Reckitt & Calman, U.K. (1928) Swift/Armour, USA Miles & Co., USA
Tabaco			British American Tobacco, U.K. (1914)	
Textiles		J.P. Gagné, U.K. (1907) (new Gato Patens)		
Cuero y calzado	Clark Co., U.K. (1904)	Alpargatas Argentinas, Argent. (1907)		C.F. Bally, Suizera. (1928) (Leather)
Caucho			Firestone, USA (1923)	Pirelli, Italy (1929)
Productos químicos	British Match, U.K. (1908) Lerilleux, France (1907)		Rhône-Poulenc, France (1920)	Unilavor, U.K./Hell. (1929) Colgate-Palmolive, U.S.A. (1927)
Petróleo	Exxon, USA (1900) (ex - Standard Oil NJ)	Royal-Dutch Shell, U.K./Hell. (1911)	Texaco, USA (1921)	Atlantic Richfield, USA (1922)
Industria metálica			Schneider & Cie, France (1922)	Gillette, USA (1926) ARBED, Belgium (1922)
Maquinaria	Singer Co., USA (1908) United Shoe Machinery, USA (1908)		RCA, USA (1924)	IBM, USA (1926)
Equipo y aparatos eléctricos	Siemens, Germ. (1908)	AEG, Germ. (1913)	General Electric, USA (1919)	Philips, Hell. (1925) Burroughs, USA (1929)
Equipo de transporte			Ford Motor Co., USA (1920)	General Motors, USA (1925)
Manufacturas varias			Esa-ben Kodak, USA (1920)	
2. MINAS		U.S. Steel, USA (1911)		
		Itabira Iron, U.K./USA (Farruh group) (1911)		
3. SERVICIOS			Christian-Nielsen, Denmark (1922) (engineering)	ITT, USA (1930) (communications)

Fuente: Castro, Ana - op. cit. (hasta 1913); y Banco Central. Identificación de compañías o grupos extranjeros que controlan: Bernet Jean: Interinvest Guide, Rio de Janeiro, 1973.  
La selección se ha hecho según la importancia actual y la estimada en el momento de la entrada.

CUADRO IV

EMPRESAS Y GRUPOS EXTRANJEROS DE MAYOR IMPORTANCIA EN EL BRASIL, 1930-1950

SECTORES	1930	1940	1950
1. MANUFACTURAS			
Alimentación	Standard Brands, USA (1931) (Florsheim & Royal)	Andersen, Clayton, USA (1935)	General Foods, USA (1942)
Bebidas		Giinzani, Italy (1932)	Coca-Cola, USA (1944)
Textiles			Huyak Corp., USA (1942)
Papel		British American Tobacco, U.K. (1933)	Bt. Regie Paper, USA (1941)
Productos químicos		Du Pont, USA (1937) I.C.I., U.K. (1939)	Sulvey & Cie, Belgium (1944) Union Carbide, USA (1946)
Productos farmacéuticos y cosméticos		S.G. Johnson, USA (1937) Akzo, Hell. (1940)	Air Liquide, France (1945) Pachiney, France (1945) Sherwin-Williams, USA (1944) Borden, USA (1947)
Minerales no metálicos		Abbott Lab, USA (1937) Ciba, Switzerl. (1938) (new Ciba-Geigy)	Hoffmann-La Roche, Switzerl. (1944) Sandoz, Switzerl. (1947) Glaxo, U.K. (1948) Bydney Ross (Sterling Drug), USA (1946) American Home Prod., USA (1949) I.F.F., USA (1947) L. Glavauden, Switzerl. (1949)
Industrias metálicas		Leno Star Cement, USA (1931) St. Gobain/Pent-à-Meuse, France (1939)	G.F. Etarnit, Belgium (1943) Corning Glass, USA (1944) Pittsburgh Plate Glass, USA (1944)
Maquinaria		Ferro Corp., USA (1936)	Amos Steel, USA (1942) Timken Co., USA (1945) Bendvikens, Sweden (1949) SKF, Sweden (1943)
Equipos y aparatos eléctricos		Westinghouse, USA (1938)	Weithington, USA (1941) Electrolux, Sweden (1943) I T T, USA (1944) LM Ericsson, Sweden (1946)
Equipo de transporte			Ishikawajima, Japan (1950)
Manufacturas varias		Johnson & Johnson, USA (1937)	3 M, USA (1946)
2. MINAS			Aleen, Canada (1941)
3. SERVICIOS			East Asiatic Co., Denmark (1942) Ocean Wilsons, U.K. (1946) Frankignoul, Belgium (1947) (shipping)

Fuente: Banco Central. Las repeticiones muestran la diversificación del grupo o compañía.

EMPRESAS Y GRUPOS EXTRANJEROS DE MAYOR IMPORTANCIA EN EL BRASIL

Industrias y servicios 1950-1970

SECTORES	1950	1970
1. MANUFACTURAS Alimentación, bebidas y tabaco	Quaker Oats (1953)	Bacardi, P. Rica (1959)
	Rembrandt Tobacco, South Africa (1965)	R. Purina, USA (1965)
	Tayo Seeki, Japan (1955)	Mitsubishi, Japan (1969)
	Ladriere Roubais Prouves-Mesurel, Francia (1953)	Ronstama Cigarettes F., Germ (1967)
	Westvaco, USA (1953)	Dellfus-Mieg, France (1969)
	Cyclep, Germ. (1953)	C. Itch, Japan (1968)
		National Bulk Carriers, USA (1969)
		(D.K. Ludwig)
		C. Itch, Japan (1973)
		Fraudenborg, Germ (1967)
Madera	B.F. Goodrich, USA (1953)	Continental Gummi-Werke, Germ. (1970)
	Bayer, Germ. (1952)	Dew Chemical, USA (1969)
	Occidental Petr., USA (1952)	W.R. Grace, USA (1970)
	Mentelosen, Italy (1959)	Philips Petr., USA (1966)
	Herak & Co., USA (1953)	Celanese, USA (1968)
	Prizer, USA (1952)	Syntex, USA (1968)
	Heochat, Germ. (1953)	L'Oréal, France (1966)
		Knemlecke Holding, Wdizerl. (1961)
		Gell'ocher Werke, Germ. (1966)
		A. Thyssen-Hütte, Germ. (1971)
Productos quí- micos incluidos plásticos	American Standard, USA (1950)	Cimento Lafarge, France (1962)
	Nippon Steel, Japan (1955)	Anacard, USA (1959)
	Krupp, Germ. (1954)	Alufuisse, Switz. (1955)
	Alcan, USA (1957)	
	FAG-Schäffer, Germ. (1956)	
	TRW, USA (1957)	
	Sachs, Germ. (1957)	
	Mitsubishi, Japan (1956)	
	W. R. Grace, USA (1970)	
	Yamaha, Japan (1970)	
Maquinaria	Fiat, Italy (1960)	Metallgesellschaft, Germ. (1960)
	ZF, Germ. (1954)	Heesch, Germ. (1960)
	PIG, USA (1954)	Komatsu, Japan (1970)
	W. R. Grace, USA (1970)	Cummins, USA (1971)
	Yamaha, Japan (1970)	
	Fiat, Italy (1960)	
	W. R. Grace, USA (1970)	
	Yamaha, Japan (1970)	
Equipos y apa- ratos eléctricos	General Electric, USA (1957)	General Electric (Sumitomo), Japan (1967)
	GE, USA (1957)	Elektrefinapp, Alemania (1970)
	Hitachi, Japan (1963)	Sumitomo, USA (1972)
	Chrysler, USA (1971)	
	Fiat, Italy (1973)	
	Allis-Chalmers, USA (1972)	
Equipo de transporte	Stie S.A., France (1960)	
Manufacturas varias	Bethlehem Steel, USA (1953)	Sunoco, USA (1960)
	A. Thyssen-Hütte, Germ. (1953)	
2. MINAS	General Electric, USA (1957)	General Electric, USA (1957)
	General Electric (Sumitomo), Japan (1967)	General Electric (Sumitomo), Japan (1967)
	Elektrefinapp, Alemania (1970)	Elektrefinapp, Alemania (1970)
	Sumitomo, USA (1972)	Sumitomo, USA (1972)
	Chrysler, USA (1971)	Chrysler, USA (1971)
	Fiat, Italy (1973)	Fiat, Italy (1973)
	Allis-Chalmers, USA (1972)	Allis-Chalmers, USA (1972)
3. SERVICIOS	General Electric, USA (1957)	General Electric, USA (1957)
	General Electric (Sumitomo), Japan (1967)	General Electric (Sumitomo), Japan (1967)
	Elektrefinapp, Alemania (1970)	Elektrefinapp, Alemania (1970)
	Sumitomo, USA (1972)	Sumitomo, USA (1972)
	Chrysler, USA (1971)	Chrysler, USA (1971)
	Fiat, Italy (1973)	Fiat, Italy (1973)
	Allis-Chalmers, USA (1972)	Allis-Chalmers, USA (1972)

Fuente: Véase cuadro IV.



A este respecto, pueden ser de utilidad algunas indicaciones complementarias. Como se señaló anteriormente, las empresas y grupos extranjeros desempeñaron un papel de menor importancia en los comienzos de la industria brasileña, aproximadamente a principios de siglo, pues penetraron en actividades que ya eran dominantes en aquella época (y probablemente eran también las más rentables): comercio exterior, finanzas y servicios públicos. El establecimiento de filiales de las firmas de producción se realiza simultáneamente con un notable aumento de la producción industrial, pocos años antes de la guerra. El período de 1905 a 1913 parece haber sido de rápido crecimiento, pues el principal sector industrial los textiles de algodón, duplicaron su producción real, y la industria del calzado aumentó aproximadamente un 90 por ciento de 1905 a 1910, mientras que la importación de bienes de capital para la industria y la agricultura se multiplicó por seis en términos reales entre 1905 y 1913<sup>1</sup>. Debe señalarse que este mismo período 1905-1913 se caracterizó por una política aduanera proteccionista y un tipo sobrevalorado de cambio que permitió la importación de bienes de capital a bajo precio.

La guerra interrumpió el comercio exterior y la corriente de inversiones, pero no frenó el crecimiento económico nacional: la producción de textiles de algodón parece que se duplicó entre 1910 y 1919 en Sao Paulo, aunque la tasa de crecimiento relativo del conjunto del país fue considerablemente inferior. Durante los años de la guerra, la tasa de crecimiento anual de la industria brasileña fue aproximadamente del 4,4 por ciento (1914-1919), aunque su capacidad de producción se mantuvo prácticamente inalterada a causa de las restricciones a la importación (el volumen de importaciones de equipo y maquinaria en 1913 no llegaría a igualarse hasta 1924). De 1920 en adelante, tuvo lugar otra ola de progreso industrial que supuso un considerable cambio en la estructura de la producción: los textiles de algodón permanecieron estancados entre 1919 y 1928, mientras que el conjunto de los bienes de consumo no duraderos (principalmente alimentos, productos textiles y vestido) aumentaron su producción en un 80 por ciento durante el mismo período. Simultáneamente, se dio un nuevo impulso a la producción de bienes intermedios de uso general, como cemento, acero, productos metálicos y productos químicos. Las dos primeras producciones fueron objeto de importantes incentivos por parte del Estado, con su política de consumo, las exenciones de impuestos, la imposición de derechos a la importación y los préstamos a largo plazo y bajo interés.

A esta diversificación de la estructura industrial posterior a la primera guerra mundial acompañó una importante ola de nuevas inversiones directas extranjeras (véase cuadro III). En el sector de la manufactura, conservación y distribución de alimentos, surgieron ciertos productos y nuevas empresas importantes, debiéndose mencionar especialmente los procesos de preparación y congelado de carne (Swift, Armour, Wilson), los productos lácteos (Nestlé) y los productos a base de cereales (CPC); en el sector de los productos de harina el capital extranjero estaba presente desde 1914, con el grupo argentino Bunge y Born. En las industrias químicas las principales empresas extranjeras presentes a partir de 1920 fueron la Rhône-Poulenc (francesa) de productos químicos básicos (ácido sulfúrico, etc.) y Unilever y Colgate-Palmolive, en los productos químicos de uso casero. Schneider y Cía. (Francia) y Arbed (Bélgica) instalaron la primera planta extranjera en la industria del acero, mientras la General Electric y Philips establecieron sus fábricas en la posguerra para la fabricación de bombillas.

La mayor parte de estas empresas internacionales no entraron en competición directa con el capital nacional, pues su especialización técnica y los productos fabricados las situaban fuera del mercado en que actuaban las empresas nacionales. Sin embargo, en algunos casos los grupos extranjeros empezaron sus operaciones con la adquisición de compañías brasileñas ya existentes, como ocurrió en las industrias del tabaco, las cerillas, el acero y la molturación de granos. No obstante, en los últimos dos sectores nombrados, entraron en competencia con las empresas nacionales.

---

<sup>1</sup> Esta información y los datos siguientes se han obtenido de Cano, W. : Raízes da Concentração Industrial em São Paulo, Difel, São Paulo, 1977; y Dean, W.: A Industrialização de São Paulo, Difel, São Paulo, 1971.

Además, las características de concentración industrial y oligopolio no son exclusivas de los mercados dominados por fuerzas extranjeras: hay claros indicios que revelan la existencia de una estructura muy generalizada de elevada concentración fabril en los sectores industriales, que se debe, entre otros factores, a las imposiciones de la técnica "moderna" sobre escala mínima de producción, que actúan con independencia de los orígenes del capital de la empresa<sup>1</sup>.

Sin embargo, la constitución de una estructura industrial bastante completa, en la que el capital extranjero y el nacional desempeñen papeles diferentes y de carácter evolutivo deberá esperar hasta los últimos años cincuenta, como veremos a continuación.

## 1.2. La industrialización y el papel de las empresas multinacionales.

A principios de los años treinta se produjeron dos hechos de gran importancia: una grave crisis económica provocada por el hundimiento del mercado internacional<sup>2</sup>, con graves repercusiones políticas en la nación (la revolución de 1930), y el comienzo de lo que se ha considerado en estudios recientes como la primera etapa del proceso de industrialización, la etapa de la industrialización "restringida"<sup>3</sup>.

La crisis de 1929 significa, pues, el hundimiento de la vieja economía capitalista de exportación, basada en una compleja situación social y económica construida sobre las exportaciones de café, y la iniciación de un nuevo orden que hundía sus raíces en el medio industrial urbano y que tenía por motor económico la acumulación de capital industrial. En realidad, la incipiente actividad industrial anterior a 1930 se dedicó principalmente a la producción de bienes salariales - como demuestran el hecho de que los textiles, las bebidas y los productos alimenticios constituyeran el 75 por ciento de la producción industrial en 1920 -, y la pequeña industria nacional de bienes de capital (6,8 por ciento de la actividad industrial) estaba en gran parte relacionada directa o indirectamente con las actividades de exportación. Entre las condiciones necesarias para la existencia de un proceso de industrialización - que significa sobre todo un contexto que lleve obligatoriamente a la acumulación de capital en la industria -, una de las primeras es un alto nivel de producción de bienes (intermedios y de capital), a fin de que la mayor parte de los bienes de capital de carácter industrial puedan reproducirse localmente. Esta condición fue cumplida con el rápido crecimiento de estas industrias en los años veinte y treinta, con el resultado de que en 1939 la parte de estas industrias en el producto bruto de la industria manufacturera fue del 22 por ciento para la producción de bienes intermedios y del 8,8 por ciento para la producción de bienes de capital.

Las más elevadas tasas de crecimiento para el conjunto de la actividad industrial se registraron desde 1933, con una tasa media anual que llegó hasta el 11 por ciento en el período 1933-1939<sup>4</sup>. Sin embargo, esto no significa que la industria fuera capaz de un crecimiento automantenido, pues su producción en el sector de bienes no era lo suficientemente amplia ni diversificada para que el impulso dinámico originado por la creciente demanda de bienes de consumo diera lugar a la típica espiral de crecimiento cíclico del conjunto de la economía, es decir a la peculiar dinámica económica de las economías capitalistas desarrolladas. Es precisamente la ausencia de estas características lo que permite calificar de restringida a la industrialización que tuvo lugar de 1933 a 1955.

Desde la iniciación misma de esta primera etapa de industrialización, el Estado desempeñó un papel muy activo e influyente. El cambio radical en el equilibrio de las fuerzas políticas después de 1930, que en parte desplazó los intereses

---

<sup>1</sup> Cano, E., op. cit., capítulo III.

<sup>2</sup> Véase Furtado, C.: Formação Econômica do Brasil, C.E. Nacional, Río de Janeiro, 1959.

<sup>3</sup> Véase Cardoso de Mello, J.M.: O Capitalismo Tardio, tesis UNICAMP, Campinas, 1975; y Tavares M.C.: Acumulação de Capital e Industrialização no Brasil, tesis, UFRJ, Río de Janeiro, 1975.

<sup>4</sup> Villela, A. y Suzigan, W.: Política do Governo e Crecimento da Economia Brasileira, 1889-1945, IPEA, Río de Janeiro, 1973, capítulo VI. La agricultura sólo aumentó un 2 por ciento por año, aunque su participación en la producción nacional de bienes era todavía de 57 por ciento en 1939, en comparación con el 43 por ciento para la industria.

agrarios más conservadores en beneficio de los intereses urbanos e industriales, también supuso la derrota de la vieja ideología "liberal" oligárquica, a favor de un Estado que desempeñara un papel de mayor participación e incluso de intervencionismo. Este cambio se debió menos a una política deliberada de las clases que llegaron al poder y que podrían beneficiarse directamente de una política de industrialización que a la autonomía considerable del propio aparato del Estado frente al equilibrio existente entre las clases sociales dirigentes.

El hecho de que el Estado asume nuevas funciones en el campo de la economía queda demostrado con las medidas tomadas por el Gobierno para hacer frente a la crisis y con la creación de varios organismos nuevos y de nuevos instrumentos de política económica en los años treinta. Por lo que respecta a la crisis, el abrupto descenso de las ventas de café al extranjero desde 1929/1930 - cuando por cuarta vez tuvo lugar un año de excepcional cosecha que llevó a la superproducción - trajo consigo graves problemas financieros para el sector de las exportaciones de café (actividades bancarias y producción), con la suspensión obligada de la ayuda oficial. Sin embargo, en 1931, la nueva administración federal empezó a aplicar una activa política, fijando precios, comprando todas las reservas de café del país y destruyendo parte de ellas, para eliminarlas del mercado. Este programa de compra y destrucción de los excedentes de café se financió con un impuesto sobre la exportación, lo cual permitió corregir parcialmente la situación al cabo de cuatro años (cuando la oferta cayó por debajo de la demanda), al mismo tiempo que se evitaban graves pérdidas a los productores y exportadores de café y se impedía una situación de radical estancamiento para el conjunto de la economía. Por otra parte, desde 1934 se crearon muchos organismos gubernamentales para la aplicación de la política económica y especialmente para completar las bases de la producción industrial: Consejo de Comercio Exterior (primera oficina central de planificación en Brasil, 1934), Crédito Industrial y Agrícola (Banco del Brasil), Ministerio del Trabajo, Industria y Comercio, Comisión Nacional del Acero (1931), Consejo Nacional del Petróleo (1938), etc. También se crearon en estos años las primeras empresas públicas: Fábrica Nacional de Motores (1940), Compañía Nacional del Acero (1941), Compañía Nacional del Carbonato Sódico (1943).

Aunque la política del Estado influyó mucho en la recuperación y el crecimiento económicos posteriores a 1933, éstos se debieron principalmente al exceso de capacidad de las actividades productoras después de la depresión de 1929-1932, exceso de capacidad que indican claramente las bajas tasas de inversión y las importantes limitaciones a la importación de equipo, hasta 1937. Entonces tuvo lugar el primer avance importante en el camino de la industrialización con la sustitución de las importaciones, avance posible por los efectos que tuvo la recuperación del nivel de ingresos, conseguida con el programa de compra del café y con la protección dada a la industria merced a la política de precios, al control y a la devaluación del tipo de cambio y sobre todo por la limitación de las importaciones.

Lo que sorprende quizá más en la estructura de crecimiento de los años 1933-1939 es el primer lugar ocupado por algunas ramas de la producción de bienes, como el papel, los minerales metálicos y no metálicos (más de 20 por ciento) y los productos químicos (12 por ciento aproximadamente). Sin embargo, puede señalarse que la sustitución de importaciones en términos absolutos (reducción en la cantidad de importaciones) tiene lugar precisamente dentro de aquellas ramas "tradicionales": textiles, productos alimenticios, etc., cuyas tasas de crecimiento interno no era verdaderamente excepcionales.

La instalación de filiales de las compañías extranjeras siguió una tendencia similar, con dos características: su número relativamente reducido (en comparación con el decenio anterior) y retraso temporal. El reducido número se explica posiblemente por la disminución de las expectativas que trajo consigo la gran depresión mundial, y el retraso temporal no es infrecuente en las inversiones extranjeras. En la primera mitad de los años treinta sólo se establecieron tres importantes empresas internacionales: dos productoras de artículos alimenticios de Estados Unidos (Standard Brands y Anderson, y Clayton) y la empresa italiana de bebidas Cinzano, como se muestra en el cuadro IV. El año 1937 marca el principio de una larga serie de nuevas inversiones directas en las industrias farmacéutica y química: Du Pont, ICI, Abbot, Ciba, etc., seguidas por Akzo, Solvay, Hoffmann-La Roche y muchas otras empresas en los años cuarenta.

Durante la segunda guerra mundial y después, además de continuar las nuevas entradas en las industrias químicas, hay que señalar un hecho nuevo e interesante:

la tendencia al aumento de las filiales de empresas extranjeras, que aparecieron en varias ramas diferentes de la industria, como los productos metálicos (Armco, SKF, Timken), los minerales no metálicos: cemento (Pont-à-Mousson, Eternit) y vidrio (St. Gobain, Corning, PPG), papel (St. Regis), maquinaria (Woethington), equipo y aparatos eléctricos (Westinghouse, IIT, Ericsson) y textiles artificiales.

En los primeros años treinta no existió una política económica definida con respecto al capital extranjero, a pesar del tono nacionalista de los programas y declaraciones gubernamentales. A este respecto, los únicos problemas planteados, de carácter político o práctico, se relacionaban con los recursos naturales - petróleo y minas (Código de Minas de 1934) - y con el "interés público" (legislación antitrust de 1945, derogada poco después). Esto revela que la opinión dominante en materia de capital extranjero en aquella época estaba plenamente inspirada en la idea de las "viejas" prácticas de rapiña del imperialismo, cuando la inmensa mayoría de los intereses extranjeros no se limitaban ya a las actividades extractoras o mercantiles.

Los años de guerra no interrumpieron completamente el comercio exterior, cuyo balance fue cada vez más positivo, ni las actividades económicas, aunque se redujo moderadamente el ritmo de crecimiento industrial, que sólo fue de 5 por ciento al año entre 1939 y 1945. La eliminación después de la guerra de las limitaciones a la importación de equipo permitió que la inversión bruta recuperara rápidamente su nivel de 1939, de 15 por ciento sobre la producción, llegando al 18 por ciento en 1951. Este esfuerzo corresponde una vez más a un período de notable crecimiento - de aproximadamente 6,9 por ciento al año para el producto nacional bruto y de 9 por ciento para la producción industrial de 1946 a 1952 -, en situación de capacidad limitada de importación, sujeta a controles y restricciones desde 1947<sup>1</sup>.

Con respecto al capital extranjero, los años de posguerra se caracterizaron por una nueva política, que por primera vez subrayó la "interdependencia" (especialmente con respecto a los Estados Unidos) y trató de atraer del exterior fondos y capital de riesgo para emprender planes de desarrollo. En 1948 se estableció un programa oficial y bilateral de investigación, el programa "Abbink Mission", que dos años más tarde fue sustituido por el proyecto más ambicioso de la Comisión Paritaria Brasil-Estados Unidos, cuyas principales conclusiones señalaban la necesidad de eliminar los desequilibrios y los puntos de estrangulamiento o "cuellos de botella" (que como ya se había podido comprobar frenaban el desarrollo a largo plazo, particularmente en los sectores de transportes, energía y estructura financiera), con la ayuda de fondos del exterior y de inversiones de riesgo. Este objetivo supondría toda una serie complicada de nuevas instituciones - la más importante sería el Banco Nacional de Desarrollo Económico (BNDE), creado en 1952 - y de nuevas pautas de política económica, para favorecer las inversiones privadas extranjeras - como la instrucción número 113 de la SUCOM (régimen de licencias de importación sin cobertura de cambio) - y, sobre todo, la formulación de la primera experiencia de planificación económica amplia, con establecimiento de metas sectoriales, que ha tenido éxito en Brasil y se conoce con el nombre de Programa de Objetivos (1965-1960)<sup>2</sup>.

Este programa gubernamental surgió en una época de aumento del nacionalismo, identificado estrechamente con el desarrollo industrial, cuyo mejor ejemplo es la creación del monopolio público de producción y explotación de petróleo por Petrobrás (1953). Sin embargo, se concedieron tales facilidades para la admisión de inversiones extranjeras y para la repatriación de beneficios - unido esto a la tendencia de las compañías internacionales a actuar en el exterior, manifestada desde los primeros años cincuenta, y al atractivo rendimiento de la economía brasileña en el período de posguerra -, que por primera vez es imposible negar la importancia decisiva del capital extranjero en el proceso de expansión de la economía nacional, iniciado en 1956. Las inversiones directas extranjeras en

---

<sup>1</sup> Véase Malan, P. y otros: Política Económica Externa e Industrialização no Brasil (1939/52), IPEA, Río de Janeiro, 1977.

<sup>2</sup> Una descripción detallada de este período figura en Lessa, C.: Quinze anos de Política Económica, UNICAMP, Campinas, 1975, y Tavares, M.C.: "Auge e Declínio do Processo de Substituição de Importação no Brasil", en Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro, Zahar, Río de Janeiro, 1972

plantas industriales ya existentes o enteramente nuevas vinieron a añadirse a la apertura de un número extraordinario de filiales de multinacionales de dimensiones sin precedentes, como se indica en el cuadro V. Como resultado de ello, se puede considerar que a mediados de los años cincuenta se halla el punto de partida del proceso de industrialización y es al mismo tiempo la época en que la presencia de las empresas internacionales en Brasil llega a un máximo.

Si se consideran con cuidado los sectores de destino de las entradas de nuevas filiales de multinacionales desde 1950 (cuadro V) se verá que corresponden a los mismos sectores en que mayor fue el crecimiento económico durante aquel período, es decir, la industria (manufacturas y construcción) en primer lugar (con un crecimiento anual medio del 11 por ciento en 1956-1961) y, dentro de la industria de la manufactura, los sectores de bienes de capital (27 por ciento anual) y de bienes duraderos de consumo (24 por ciento anual). Estas extraordinarias tasas de crecimiento descenderían radicalmente entre 1962 y 1967, cuando el crecimiento de la industria total sólo fue el 2,7 por ciento por año. Pero la transformación radical que había experimentado la estructura industrial en el período 1956/1961 y la modernización de sus bases de producción prueban de manera evidente que el proceso de industrialización había llegado por último a completarse<sup>1</sup>.

Este intenso crecimiento centrado en los bienes duraderos y en el capital social (energía, transporte) fue posible por una creciente participación de las inversiones públicas - del 23 por ciento de la inversión total en 1955 al 39 por ciento en 1961 - y por la financiación exterior, que llegó a la cifra de 3 300 millones de dólares de los Estados Unidos, de los cuales más de 80 por ciento correspondía a préstamos, a pesar de las importantes sumas de inversiones directas. Además, la creciente inflación representó un importante medio subsidiario para financiar el crecimiento económico, a través del ahorro forzoso. Pero este crecimiento también se vio muy desequilibrado en ventaja de los sectores antes mencionados, lo cual supuso también el aumento asimétrico de la capacidad de producción, resultando en su mayor parte de las nuevas fábricas puestas en funcionamiento por las empresas multinacionales.

Las nuevas entradas de compañías extranjeras en el mercado nacional durante los años cincuenta refleja las tendencias del crecimiento, como se dijo antes. En los primeros años, predominaron las entradas en los sectores de la producción de bienes intermedios: papel, caucho y productos químicos, junto con las restantes grandes firmas de la "ola" farmacéutica de los años cuarenta. Pero desde 1953/1955, otra clara tendencia se sitúa en primer plano, con la aparición de las grandes compañías internacionales de la industria del automóvil, como Volkswagen y Daimler-Benz (1954), y los fabricantes de repuestos y piezas eléctricas y mecánicas complementarias, como Bosch, NGK, Bendix, FMC, TRW, FAG, etc.; las productoras de maquinaria mecánica y eléctrica, como Fiat, ASEA, Caterpillar, Dresser, Brown-Boveri; de material doméstico, como Olivetti, Osram, Whirlpool, ESB. Al mismo tiempo, las empresas multinacionales también penetraron en el campo de las industrias de base, especialmente las productoras de metales básicos - Mannesmann, Krupp, Nippon Steel, Rheem, etc. - y las proveedoras de materiales de construcción, como cemento y cerámicas. Por último, debe señalarse también que los grupos extranjeros también se introdujeron durante este decenio en el mercado de la industria textil, emprendiendo el habitual proceso de renovación técnica y del producto.

En el próximo capítulo se considerarán las características estructurales de los años más recientes, con referencia a algunas actuaciones típicas de las empresas multinacionales en materia de competencia o de control del mercado.

---

<sup>1</sup> En 1959, la producción de bienes de capital llegaba ya al 10 por ciento, la de bienes intermedios al 33 por ciento y la de bienes de consumo duraderos al 6 por ciento, lo cual corresponde bastante bien a la estructura moderna de la producción industrial.



CAPITULO II

EMPRESAS MULTINACIONALES EN EL BRASIL:  
TENDENCIAS RECIENTES





## CAPITULO II

### EMPRESAS MULTINACIONALES EN EL BRASIL: TENDENCIAS RECIENTES

Las empresas multinacionales no son un fenómeno nuevo, como se desprende claramente de lo expuesto en el capítulo I. Sin embargo, su extraordinario crecimiento en los años de postguerra dio lugar a una tendencia nueva y completamente distinta en la expansión del capital internacional, que pasa de la exportación de préstamos de capital a la inversión directa y que posteriormente de la casi exclusiva explotación de materias primas como ocurría a principios de siglo pasa a ocuparse de una serie de actividades productoras más diversificadas, con una penetración creciente en las industrias manufactureras, especialmente en la producción de bienes de consumo duraderos y de bienes de capital.

En realidad, la inversión directa en la producción de bienes manufacturados ya representaba en 1965 aproximadamente el 40 por ciento de las inversiones totales de los Estados Unidos en el extranjero, mientras que el 60 por ciento de las corrientes totales de capital internacional (es decir, el 80 por ciento del total de las inversiones privadas) entre 1950 y 1964 correspondían a la inversión directa en general, contra un 25 por ciento en los años veinte<sup>1</sup>. A estos hechos nuevos se debe probablemente el reconocimiento generalizado de las empresas multinacionales como concepto teórico y tema económico merecedores de estudio.

Las dificultades surgen inmediatamente, cuando se intenta dar una definición satisfactoria del tema objeto de estudio<sup>2</sup>. Podríamos empezar por rechazar la etiqueta de "multinacional" como inadecuada para describir lo esencial del fenómeno, que se relaciona con un sistema de filiales o empresas subsidiarias. En este sentido la etiqueta llega a inducir a error pues sugiere la inexistencia de una empresa o grupo de intereses matriz que controla la compañía y que está instalado en determinada nación, cuando es bien sabido que esta situación corresponde a muy pocos casos reales, por importantes que sean; la etiqueta de "internacional" podría ser un buen sustitutivo. Pero existe tal variedad de dimensiones, de números de filiales y de potencia económica en relación con estas empresas - por no mencionar las diferentes modalidades de control del capital, con las posiciones extremas de control puramente financiero y de meras compañías subsidiarias - que se impone por sí misma la necesidad de clasificaciones más detalladas. Sin embargo, puede aceptarse, sin demasiado problema, la denominación usual, con tal de que se comprendan claramente las limitaciones expuestas y no se trate de una investigación teórica exhaustiva y detallada.

Antes de examinar la situación estructural de estas empresas en el Brasil, será útil considerar brevemente unas pocas premisas de carácter general y algunos puntos controvertidos.

Fundamentalmente, las empresas multinacionales, como modalidad actualmente dominante de la expansión del capital internacional, puede considerarse que depende del grado de "madurez" de las economías capitalistas desarrolladas (especialmente de los Estados Unidos); es decir, se trata de una modalidad relacionada con el agotamiento de las posibilidades de ampliación del mercado dentro de las fronteras nacionales para las principales sociedades de gran envergadura, en comparación con su potencial de crecimiento. Y el resultado más importante de esta expansión general de carácter internacional es probablemente la homogeneidad a escala mundial de los procesos de producción, de los mercados y de las estructuras de consumo. En pocas palabras, por primera vez no sólo el mercado sino la producción misma se ha internacionalizado.

---

<sup>1</sup> Véase Dunning, J.: "Capital Movements in the Twentieth century", en Dunning, J. (Director de la edición): International Investment, Penguin, Middlesex, 1972.

<sup>2</sup> Una detallada enumeración de definiciones figura en Naciones Unidas: Las Corporaciones Multinacionales en el Desarrollo Mundial, Nueva York, 1973, anexo II.

La manera como las empresas multinacionales se introducen y ocupan un lugar dominante en las economías de los países semiindustrializados ha sido tema de diferentes estudios especiales de los que no podemos ocuparnos aquí en detalle. Para mencionar algunos de los más conocidos, recuérdense las ya citadas teorías del "ciclo productivo", acerca de las cuales el estudio más conocido es el de R. Vernon<sup>1</sup>. Se trata de un plan de difusión internacional del producto por medio de la exportación, el sistema de concesión de licencias y la inversión directa en empresas filiales, en los países subdesarrollados, como etapa final. Por importante que esta teoría pueda ser, al subrayar toda la complejidad de las decisiones en materia de inversión directa en el extranjero, complejidad que supera con mucho el análisis estadístico de las tasas diferenciales de costos y beneficios, esta teoría no es plenamente satisfactoria porque pasa por alto las condiciones estructurales de los mercados de oligopolio. Esta es la razón principal por la cual no existe una explicación convincente de las motivaciones que explican porqué se elige el sistema de producción en el extranjero por medio de fábricas filiales, en lugar de acudir a productores locales con el sistema de licencias, cuando esta producción parece ser más ventajosa. En otras palabras, el supuesto "ciclo" si es que existe, no depende tanto del producto mismo como de las empresas y de los mercados correspondientes.

Una buena explicación de los factores que determinan la inversión directa en el extranjero, desde el punto de vista de la organización industrial, es la dada por R. Caves<sup>2</sup>, mientras que S. Hymer y R. Rowthorn<sup>3</sup> han confirmado plenamente la influencia de las tasas de crecimiento relativo de los mercados nacionales sobre tales inversiones. Al primero se le debe también un completo análisis de la evolución que ha ido experimentando la estructura de dirección o estructura organizativa de las grandes compañías modernas, evolución que ha influido de manera decisiva en las actividades multinacionales de esas empresas<sup>4</sup>, cuya característica central se afirma que es la estructura multidivisional (a cada división corresponde una línea de producción), no centralizada en lo que se refiere a las actividades, pero con subordinación a un control estratégico central. Las empresas multinacionales proyectan su estructura hacia el exterior y esto permite a las grandes empresas una gran flexibilidad y obtener una gran fuerza de control en los mercados locales, al mismo tiempo que reproducen a escala mundial su propia estructura jerárquica y de distribución de poderes.

En el caso del Brasil, como ya se ha visto, la presencia de estas empresas constituye un componente inseparable del ciclo de industrialización iniciado a mediados de los años cincuenta. Al mismo tiempo iniciaron su existencia algunas de las grandes empresas de capital nacional, público o privado, de tal manera que en estos años fue cuando se creó una industria moderna muy concentrada, con importantes empresas, tanto nacionales como multinacionales. Quizá convenga subrayar aquí que la existencia de grandes empresas nacionales - especialmente de carácter público en Brasil - con su influyente presencia en la economía impide el error bastante común de identificar grandes empresas con empresas multinacionales. A pesar de que hay algunas razones evidentes para esto, pues la mayor parte de las filiales de empresas multinacionales son grandes en comparación con el mercado nacional, aquella identificación es esencialmente falsa por dos razones: en primer lugar, porque la afirmación recíproca no es cierta, pues la mayoría de las grandes empresas no son filiales de multinacionales; en segundo lugar - y esto es más importante - porque aquella afirmación sugiere implícitamente (y de ello se suele derivar ciertas conclusiones) que las grandes empresas multinacionales, por sus dimensiones, gozan sistemáticamente de condiciones favorables. Esto lleva a una exagerada simplificación de una cuestión evidentemente muy compleja.

---

<sup>1</sup> "International Investment and International Trade in the Product Cycle" en Dunning, J. (director de la edición), op. cit.

<sup>2</sup> "International Corporation: the Industrial Economics of Foreign Investment", idem.

<sup>3</sup> "Multinational Corporation and International Oligopoly: the non-American Challenge", en Kindleberger, C. (director de la edición) The International Corporation, MIT Press, Cambridge (Estados Unidos), 1970.

<sup>4</sup> "The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development", en Bhagwati, J. (director de la edición), Economics and World Order from the 1970s to the 1990s, Collier-Macmillan, 1972.

Entre las muchas y bien conocidas ventajas habituales de las empresas multinacionales en relación con las firmas nacionales se pueden mencionar las dimensiones de las empresas matrices (que suponen toda clase de economías de escala), la disponibilidad de recursos financieros y tecnológicos, los conocimientos y facilidades comerciales, y las facilidades de acceso a las materias primas y a los mercados internacionales. Pero debe señalarse que todas estas características no se presentan simultáneamente y en el mismo grado en todas las industrias nacionales. Según el mercado o la industria de que se trate, puede variar mucho la importancia relativa de aquellas ventajas. Así, en muchas industrias pueden existir condiciones estructurales esencialmente comunes a todas las grandes empresas, cualquiera que sea su país de origen. Por ejemplo, en las industrias donde, para entrar, sólo se trata de vencer barreras técnicas, las empresas nacionales públicas o privadas una vez que hayan conseguido el suficiente capital, no tendrán que superar obstáculos difíciles al nivel de la producción para alcanzar unas condiciones normales de competencia, pues será relativamente fácil disponer de economías de escala, tecnología, etc. En estos casos, la concentración del mercado no depende de la nacionalidad del capital, sino de las características dimensionales, condicionadas por la tecnología<sup>1</sup>.

Por otra parte, hay mercados típicamente dependientes del extranjero, como los mercados en los cuales existe una gran competencia basada en la diversificación del producto, en los cuales las barreras para el ingreso no son de carácter técnico sino de marca comercial, comercialización, etc. En conclusión, en las economías semi-industrializadas como la brasileña, la noción de gran empresa no puede confundirse con la noción de firma de capital extranjero desde el punto de vista de la estructura de la producción por las diferencias existentes en cuanto a poder de mercado y características técnicas y de competitividad.

A pesar de lo dicho anteriormente debe reconocerse que las empresas multinacionales introducen contrastes radicales en toda una variedad de sectores económicos, además de contribuir a aumentar la heterogeneidad estructural de la industria en aquellos países. Así, añaden nuevos desequilibrios a los ya existentes, que a veces tienen profundas raíces históricas. Y lo que es quizá más importante es que esas empresas traen consigo unas diferencias de potencial dinámico que dan lugar a una estructura de oligopolio que lleva a resultados radicalmente asimétricos. De estas cuestiones se tratará en las próximas secciones.

## 2.1. Participación en la estructura industrial.

Si aceptamos el punto de vista que da primacía al lugar ocupado por las grandes empresas en la economía y al papel que desempeñan en la consolidación de la estructura industrial y en su crecimiento y diversificación, en lugar de realizar un análisis completo de todo el universo de las empresas, podremos limitarnos a examinar el caso de las empresas más importantes, nacionales y multinacionales.

Desde este punto de vista, los trabajos de investigación que se basan en el concepto del "grupo económico" (como diferente de la "empresa") pueden constituir un interesante punto de partida para el análisis<sup>2</sup>. El cuadro VI ofrece un amplio panorama de los grandes grupos económicos nacionales y extranjeros en el Brasil, clasificados por su origen y fecha de fundación, hasta 1965. Se definen los grandes grupos como una serie de compañías unidas por los vínculos derivados de un control mutuo del capital social y por órganos directivos interrelacionados, que reúnen en total más de cierta suma de capital.

Los datos del cuadro VI son un buen ejemplo y concuerdan plenamente con los antecedentes históricos expuestos en el capítulo I. Destacan tres conclusiones confirmadas: en primer lugar, los grupos locales dominaban ampliamente antes de la primera guerra mundial, con 16 grupos de una muestra total de 22 (es decir, 73 por ciento), y esos mismos grupos antiguos representan casi dos tercios de

---

<sup>1</sup> Esta importante observación, entre otras, se debe a M. Merhav: Technological Dependence, Monopoly and Growth, Pergamon Press, Londres, 1969.

<sup>2</sup> Una excelente introducción a este campo de investigaciones figura en Queiroz, M.V. y Evans, P.: "Um delicado equilíbrio: o capital internacional e o local na industrialização brasileira", en Caderno Cebrap, núm. 28, Sao Paulo, 1977.

CUADRO VI

Brasil: grandes grupos económicos y filiales estadounidenses,  
clasificados por fecha de fundación

	Antes de la primera gue- rra mundial	1914-1929	1930-1945	Después de la se- gunda guerra mun- dial (hasta 1965)	Total
Grandes grupos de propiedad nacional	16 (64%) (73%)	7 (28%) (39%)	2 (8%) (29%)	-	25 (100%)
Grandes grupos de propiedad extran- jera <sup>¶</sup>	6 (20%) (27%)	11 (37%) (61%)	5 (17%) (71%)	8 (27%)	30 (100%)
Total	22 (100%)	18 (100%)	7 (100%)	8 (100%)	55
Filiales estado- unidenses de empresas in- dustriales <sup>¶</sup>	-	14 (11%)	28 (21%)	89 (68%)	131 (100%)

Fuente: Queiroz, M.V. y Evans, P., op.cit.

<sup>¶</sup> Hay algunas superposiciones parciales entre estas dos categorías.

los grupos privados nacionales ahora considerados (25). En segundo lugar, los grupos de propiedad extranjera predominaron entre 1914 y 1930, con un 61 por ciento del total de los nuevos grupos en este período y un 37 por ciento de toda la muestra de grupos extranjeros. En tercer lugar, crece constantemente el número de filiales de empresas industriales norteamericanas, con un crecimiento máximo después de la segunda guerra, que llega a representar el 68 por ciento de las firmas que constituyen la muestra.

Un interesante subproducto de estas informaciones viene a demostrar la falsedad de la identificación entre empresas de grandes dimensiones y capital extranjero: en efecto, a fines del período considerado el número de filiales industriales norteamericanas en el Brasil (131) es muy superior al número de grandes grupos extranjeros presentes en la economía (30), el cual a su vez es ligeramente superior al número de grandes grupos nacionales (25), seleccionados con los mismos criterios (aunque pueda haber diferencias en las dimensiones medias). Esto equivale a decir que la mayor parte de las filiales no son de unas dimensiones especialmente favorables en relación con el mercado nacional, por grandes que puedan ser sus empresas matrices.

Las dimensiones de las empresas filiales incluso parecen mínimas, en comparación con las dimensiones de la empresa madre. Sobre esto puede obtenerse una visión de conjunto con los datos del cuadro VII acerca de las empresas filiales de los Estados Unidos en Brasil; aunque probablemente se exageren las desproporciones de dimensión con respecto a la empresa matriz estos datos proporcionan un orden de magnitud aproximado. La conclusión principal es que por término medio la empresa filial de los Estados Unidos no llega al 1 por ciento (0,45 por ciento), del capital total invertido en la empresa matriz, lo cual significa una inversión adicional de capital de menos de un 1 por ciento para el conjunto de la empresa, aunque la filial brasileña doble su capacidad de producción<sup>1</sup>. Desde luego este hecho tiene importantes consecuencias financieras pues indica que las empresas de capital extranjero normalmente están en condiciones mucho más favorables que las empresas nacionales por la facilidad con que pueden obtener fondos a bajo precio, cuando los necesitan para financiar una rápida expansión, y también las sitúa por encima de las firmas similares en lo que se refiere a dimensiones en el mercado interno y condiciones conexas. El mismo cuadro VII también revela la presencia dominante de empresas matrices de muy grandes dimensiones dentro del grupo de filiales de los Estados Unidos en el Brasil: las filiales cuya firma madre figura entre las 500 empresas industriales de los Estados Unidos de mayor importancia, representan el 50 por ciento del número total de filiales y el 76 por ciento de la inversión total de filiales de los Estados Unidos en el Brasil.

Estos datos también significan que el riesgo que siempre existe en las decisiones sobre inversión es muy reducido en las perspectivas de ámbito mundial de la mayor parte de las EMN, donde se inserta el mercado brasileño. Otro aspecto de esta misma conclusión es que para la mayor parte de estas empresas la inversión directa en el extranjero adopta en la actualidad un alto grado de diversificación por países. Así se indica en el cuadro VIII, donde se muestra que la inversión privada directa de los Estados Unidos en el extranjero se distribuye de manera bastante equilibrada entre las regiones (1968): 30 por ciento en Canadá y en Europa, 20 por ciento en América latina y 20 por ciento en otras regiones. Dentro de América latina, el 75 por ciento aproximadamente de las inversiones manufactureras se concentra en tres países: Brasil (27 por ciento), México (27 por ciento) y Argentina (20 por ciento), pero esta concentración es bien explicable, pues corresponde casi exactamente a la estructura del PNB en América latina, como se indica en el cuadro IX. Esta estrecha correlación entre la inversión directa extranjera en la industria (en la medida en que se considere que los Estados Unidos son representativos del conjunto) y el PNB también hace pensar que toda una serie de factores que determinan las decisiones de inversión de las EMN y que pueden considerarse a nivel local, prácticamente desaparecen cuando el mercado nacional del país de acogida se considera desde un punto de vista más amplio. En apoyo de

---

<sup>1</sup> Fajnzylber, F.: Sistema Industrial e Exportação de Manufaturados, IPEA, Río de Janeiro, 1971, capítulo 2. Las cifras correspondientes para las empresas de otros países son: Reino Unido 0,55 por ciento, Italia 0,67 por ciento, Francia 1,06 por ciento, Suiza 1,08 por ciento, Japón 1,24 por ciento, Bélgica 1,59 por ciento, Canadá 2,31 por ciento y Alemania 2,62 por ciento. Los porcentajes más elevados fueron aproximadamente 8 por ciento para tres firmas (alemana, italiana y japonesa).

CUADRO VII

Capital invertido en empresas filiales brasileñas,  
como proporción del capital total de las empresas  
multinacionales de Estados Unidos, 1968

Sectores	$N_T$	$N_L$	$I_L/I_M$ (%)	$I_L/I_T$ (%)
Silvicultura	1	1	0,13	100,0
Minas	4	4	0,04	100,0
Alimentación	7	7	1,55	100,0
Bebidas	1	1	0,05	100,0
Tabaco	1	-	-	-
Vestido y calzado	4	-	-	-
Textiles	7	1	0,99	93,2
Publicaciones e imprenta	7	1	0,01	0,3
Papel y celulosa	7	2	0,61	45,8
Caucho	9	3	2,69	99,0
Petróleo	7	7	0,38	94,6
Productos químicos	79	28	0,27	65,9
Productos minerales no metálicos	15	6	0,53	100,0
Productos metálicos básicos y no férricos	14	10	0,33	82,0
Hierro y acero	2	1	0,08	6,0
Material eléctrico y de comunicaciones	29	15	0,17	60,4
Maquinaria (no eléctrica)	45	15	0,53	94,8
Material de transporte	11	11	0,56	100,0
Varios	4	4	0,11	100,0
Servicios de transportes	3	3	0,04	100,0
Administración y asesoría técnica	6	6	0,18	100,0
Auditoría técnica	5	5	0,21	100,0
<b>Total</b>	<b>268</b>	<b>131</b>	<b>0,45</b>	<b>76,1</b>

Fuente: Banco Central, Brasil: Fortune Directory, 1969, Estados Unidos. Elaborado por la CEPAL. Citado por Fajnzylber, F., op. cit.

Notas:

$N_T$  = Número total de filiales de los Estados Unidos en el Brasil.

$N_L$  = Número de filiales de grandes multinacionales de los Estados Unidos (entre las 500 más importantes citadas en Fortune).

$I_L$  = Capital invertido en filiales brasileñas de grandes multinacionales de los Estados Unidos.

$I_M$  = Capital internacional total de las multinacionales de los Estados Unidos

$I_T$  = Capital invertido en todas las filiales de los Estados Unidos en el Brasil para las que se disponía de datos.

esta última conclusión probablemente pueda encontrarse un amplio número de filiales (efecto principalmente estadístico, quizá) y especialmente una estructura con una acusada diversificación sectorial<sup>1</sup>.

En efecto, en los cuadros VIII y IX se muestra también la distribución de la inversión directa de los Estados Unidos, por grandes sectores de actividad económica y por regiones del mundo y países de América latina, respectivamente. En estos cuadros se confirma que está altamente diversificada la estructura sectorial de las inversiones de las EMN, a pesar de los grandes contrastes existentes en materia de recursos naturales disponibles y nivel de desarrollo económico, expresado en función del ingreso por habitante. La ubicación de los recursos naturales puede explicar la concentración de las inversiones de las EMN en actividades mineras en el Canadá y en América latina y en el sector del petróleo en otras regiones (Oriente Medio y África), como se muestra en el cuadro VIII, pero no tiene nada que ver con la distribución de las inversiones en industrias fabriles en otras regiones, donde las dimensiones del mercado parecen constituir el factor decisivo. A este respecto, un hecho notable es la posición dominante de las manufacturas en América latina entre los sectores receptores de la inversión directa de los Estados Unidos, con un 31 por ciento frente a un 28 por ciento para el petróleo en 1968, lo cual revela una estructura de inversiones en el extranjero similar aunque menos desequilibrada que las que corresponden a Europa y Canadá. El hecho de que la misma cantidad de inversiones directas en manufacturas en América latina represente sólo un 15 por ciento de las inversiones mundiales en manufacturas de las empresas estadounidenses cuando para Europa y Canadá las cifras son de 41 y 32 por ciento, no resta valor a la importancia de la nueva tendencia en virtud de la cual una parte importante de la producción y de los mercados nacionales de América latina están situándose rápidamente en una posición nueva en lo que respecta a la división internacional del trabajo.

Sin embargo, no puede negarse que las diferencias sociales y económicas entre los países de América latina no sólo se mantienen sino que probablemente se agravan a causa de este proceso, que no sólo se debe a las actividades de las EMN, pero en el cual éstas desempeñan un papel muy importante. Como se muestra en el cuadro X, hay diferencias muy acusadas entre los países en lo que respecta a las estructuras sectoriales, lo cual indica la coexistencia de fases o estructuras diferentes respecto de la división internacional del trabajo. Brasil, México y Argentina constituyen un primer grupo "moderno" de países, con una similar estructura de inversión por sectores, en la cual la parte correspondiente a manufacturas pasa del 60 por ciento, proporción sorprendente, muy superior a la del Canadá (44 por ciento) e incluso a la de Europa (56 por ciento de media). Conjuntamente esos países reúnen el 74 por ciento de las inversiones que los Estados Unidos dedican a las manufacturas en esta región y totalizan aproximadamente el 68 por ciento del PNB total de la región. Las inversiones de los Estados Unidos toman direcciones distintas en países como Venezuela y Colombia, donde se centran principalmente en el sector del petróleo (en menor extensión, en Colombia); en Perú y Chile, donde se centran en la minería, y en Panamá, donde las inversiones van hacia el sector comercial. Estos tres casos ilustran con ejemplos diferentes la misma estructura tradicional de relaciones económicas internacionales, aunque pueda existir una lenta tendencia al cambio.

Las tasas de crecimiento que figuran en el cuadro VIII también pueden ayudar a describir el cambio de tendencias porque a pesar del corto período considerado, las cifras correspondientes a la región se desglosan por sectores. Puede comprarse que América latina es la única región que ha experimentado en los años sesenta un cambio profundo en la estructura de las inversiones que los Estados Unidos dirigen hacia las manufacturas, con una tasa de crecimiento anual de 12,8 por ciento - superior a la media mundial de 11,5 por ciento - contra únicamente una media de 5,6 por ciento para todos los sectores de la región. Como esta última cifra es muy inferior al 14,2 por ciento de Europa y a la media mundial de 9,3, puede definirse este período como un claro período de recesión para las economías latinoamericanas, lo que posiblemente haga que se subestime la verdadera tendencia a largo plazo.

---

<sup>1</sup> Véase Fajnzylber, F.: Estrategia Industrial e Empresas Internacionais, IPEA, Rio de Janeiro, 1971, capítulo 2.

CUADRO VIII

Inversión directa de los Estados Unidos: distribución por sectores y regiones (1968) y tasas de crecimiento (1960-1968)  
(porcentajes)

Regiones	Sectores	Manufac- turas	Petróleo	Minas	Varios	Total
<u>1. Distribución por sectores (1968)</u>						
Canadá		44	21	13	22	100
América latina		31	28	14	27	100
Europa		56	24	0	20	100
Otros		24	50	6	20	100
Total		<u>41</u>	<u>29</u>	<u>8</u>	<u>22</u>	<u>100</u>
<u>2. Distribución por regiones (1968)</u>						
Canadá		32	22	49	30	30
América latina		15	19	35	25	20
Europa		41	25	1	27	30
Otros		12	34	15	18	20
Total		<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
<u>3. Tasas de crecimiento anual (1960-1968)</u>						
Canadá		7,4	5,5	9,0	7,6	7,6
América latina		12,8	2,0	4,5	4,8	5,6
Europa		13,9	12,9	2,7	17,5	14,2
Otros		16,4	8,9	12,8	10,5	10,9
Total		<u>11,5</u>	<u>7,2</u>	<u>7,6</u>	<u>9,3</u>	<u>9,3</u>

Fuente: Survey of Current Business, varios números. Elaborado por la CEPAL. Tomado de Fajnzylber, F.: Estratégia Industrial e Empresas Internacionais, IPEA, Río de Janeiro, 1971.



CUADRO IX

Inversiones directas de los Estados Unidos en América latina:  
distribución por países y sectores y PNB (1968)  
 (porcentajes)

Países	Distribución por países (manufacturas)	P N B %	Distribución por sectores						Total
			Minas	Petróleo	Manufacturas	Servicios públicos	Comercio	Otros	
Brasil	27	24	5	6	69	2	13	5	100
México	27	26	8	3	68	2	12	7	100
Argentina	20	18	(1)	(1)	64	(1)	5	31	100
Venezuela	10	8	(1)	68	14	1	10	7	100
Colombia	5	7	-	51	31	5	9	4	100
Perú	3	4	61	6	14	3	7	9	100
Chile	2	6	61	(1)	7	(1)	4	28	100
Panamá	2	1	2	19	6	6	37	30	100
Otros (América del Sur)	1	4	8	42	13	11	8	18	100
Otros (América Central)	3	2	4	25	15	18	6	33	100
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>13</b>	<b>27</b>	<b>33</b>	<b>6</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

Fuente: Véase cuadro VIII.

(1) Incluido bajo el encabezamiento "Otros".

El cuadro X abarca un prolongado período (1950-1968), y desglosa las cifras acerca del Brasil, además de dar información sobre la capacidad de producción manufacturera de los Estados Unidos. En primer lugar, puede concluirse que las inversiones directas de los Estados Unidos en la industria manufacturera brasileña siguen en general (a un nivel inferior) al mismo ritmo temporal que las inversiones hacia Europa, con una tasa de crecimiento más alta en los años cincuenta que en los sesenta - para el Brasil estas cifras fueron respectivamente de 12,3 y 8,9 por ciento (hasta 1968) -, mientras que para el conjunto de América latina se da el fenómeno inverso, con una tasa media anual del 12,8 por ciento en el segundo período. Esto posiblemente refleje en parte una tasa menor de crecimiento del PNB en los años sesenta que en los años cincuenta para el Brasil, pero en cualquier caso significa que este país alcanzó pronto una posición de liderazgo entre los países de América latina como receptor de las inversiones de las EMN, lo cual también se refleja en una tasa mayor de crecimiento medio de las inversiones (10,8 por ciento) para todo el período (1950-1968) que para todos los países de la región (9,5 por ciento). En segundo lugar, puede decirse que la expansión de las EMN fue desde 1950 una manera de exportar la capacidad de producción de los Estados Unidos hacia el resto del mundo, si las cifras que representan el aumento anual de la capacidad de producción de manufacturas de los Estados Unidos entre 1950 y 1968 (4,8 por ciento) se comparan con las inversiones de los Estados Unidos en las industrias manufactureras del extranjero en el mismo período (12,4 por ciento). En otras palabras, los datos muestran que las filiales de las empresas de Estados Unidos crecieron más rápidamente que las firmas matrices (en América latina y especialmente en el Brasil), resultado que fue además corroborado en un estudio realizado sector por sector<sup>1</sup>.

Una vez mostradas las posiciones relativas de Brasil y de América latina en cuanto a distribución de las EMN por sectores y por regiones, podemos ahora examinar algunos aspectos diferentes de su presencia en la estructura industrial brasileña.

Un estudio fáctico y algo asistemático de esta cuestión en el Brasil llevó a unos resultados empíricos que no coincidían plenamente. Para resolver este problema, empezaremos con una descripción general, basada en diferentes datos y criterios de investigación, y seguiremos con un análisis más detallado sobre unas bases empíricas uniformes y bien definidas (datos del censo), lo cual quizá significa el desaprovechamiento de ciertas informaciones, en beneficio de la homogeneidad y la fiabilidad. Pero por desgracia, algunas dificultades no pueden vencerse y entre ellas la más importante es la ausencia de informaciones completas: ninguna de las fuentes disponibles proporciona datos que se refieran al universo total, o casi total, de las empresas extranjeras. En efecto, en primer lugar, no se puede establecer ningún criterio para obtener cifras exactas y ni siquiera aproximadas sobre la parte de las EMN en la economía del país. Sólo podremos hacernos una idea aproximada recurriendo a dos tipos principales de muestreo: empresas más importantes o fábricas, en el conjunto de la economía de la industria, o bien en cada mercado, industria o rama de industria, eligiendo según los objetivos y necesidades de la investigación. Esta limitación, aunque sea importante en lo que respecta a objetivos estadísticos, puede perder importancia si se tiene en cuenta que las grandes firmas constituyen algo más que una muestra, pues normalmente son también las firmas dominantes, que representan lo más importante de su sector, como ya se hizo notar en el primer párrafo de esta sección.

Cuando diferentes estimaciones acerca de la presencia de empresas extranjeras en la industria figuran en el cuadro XI, donde las ramas de industria (2 dígitos) se distribuyen en cuatro grupos, según que predomine el capital local o el capital extranjero: absoluto predominio de uno de los dos tipos de capital y predominio relativo de cada uno. Los límites no pueden ser estrictos, cuando se trata de una evaluación subjetiva, pero a efectos de clasificación pueden adoptarse las cifras de 25, 50 y 75 por ciento de participación extranjera en los bienes de capital, las ventas o la producción como límites para las cuatro clases consideradas. A pesar de algunos desacuerdos entre las estimaciones y de la falta de información para algunos sectores de industria, no puede haber duda de que las industrias del tabaco, el caucho, los productos farmacéuticos y el equipo de transporte figuran entre los sectores más dominados por el capital extranjero en la industria manufacturera del Brasil. Los productos químicos, la maquinaria y la maquinaria eléctrica se sitúan en una segunda categoría, donde la parte de las EMN supera al 50 por ciento, pero en la cual no puede ignorarse la presencia de firmas nacionales.

---

<sup>1</sup> Fajnzylber, F., *idem.*, capítulo 3, cuadro 18.

CUADRO X

Crecimiento de las inversiones de los Estados Unidos en el extranjero y de la capacidad de producción de los Estados Unidos en la industria manufacturera, 1950-1968

(Tasas medias anuales de crecimiento, porcentajes)

	1950-1960	1960-1968	1950-1968
Inversiones de los Estados Unidos en el extranjero en el sector de las manufacturas	13,2	11,5	12,4
Inversiones de los Estados Unidos en el sector de las manufacturas, en América latina	7,0	12,8	9,5
Inversiones de los Estados Unidos en el sector de las manufacturas; en el Brasil	12,3	8,9	10,8
Capacidad de producción manufacturera de los Estados Unidos <sup>1</sup>	4,9	4,7	4,8

Fuente: Véase cuadro VIII.

<sup>1</sup> Statiscal Abstract of the United States, 1968.

Lo contrario ocurre en las industrias de alimentos y bebidas, textiles y trabajo de los metales, donde la participación extranjera es menor, pero no despreciable. Por último, el capital local domina enteramente en las industrias del cuero, imprenta y publicaciones, vestido y calzado, madera y muebles, papel y minerales no metálicos, aunque en las industrias del cuero, del papel y de los minerales no metálicos difícilmente pueda considerarse que el capital extranjero está ausente o es de poca importancia.

Ahora nuestro objetivo principal debe consistir en establecer las consecuencias de este tipo de distribución de las EMN en las ramas de industria brasileñas. Se trata de hacerlo así en el cuadro XII, donde, manteniéndose la clasificación del cuadro XI relativa al origen del capital dominante, figuran algunas estimaciones aproximadas sobre dimensiones, concentración, intensidad de capital e importancia tecnológica en cada industria. Como es sabido, todas estas características estructurales muestran cierta correlación con la participación de las empresas de capital extranjero: especialmente, hay una mayor participación de empresas de propiedad extranjera en los sectores industriales a gran escala, de mayor concentración, de gran intensidad de capital y de elevadas normas tecnológicas. Lo que es menos previsible y debe considerarse con mayor atención, requiriendo además un mayor esfuerzo interpretativo, es el gran número de excepciones, es decir, el hecho de que no puede obtenerse una elevada correlación entre pares de estas variables. Unos ejemplos reveladores son la presencia de las industrias del papel y del metal entre las industrias donde predomina el capital local, a pesar de que en contraste tienen un elevado nivel en cuanto a dimensiones, capital, tecnología y concentración; y la presencia de las industrias del tabaco y los productos farmacéuticos - esta última a pesar de la alta tecnología requerida - en el grupo dominado por las empresas extranjeras, y esto por no hablar de la multitud de casos de valores contradictorios para diferentes características estructurales.

En realidad, no tratamos de responder plenamente a estas preguntas, y sólo se sugerirán algunas interpretaciones menos incompletas después de un cuidadoso análisis de los datos de hecho. Por el momento, nos contentaremos con señalar que los sectores industriales en que predominan las empresas locales presentan unas características competitivas típicas, como la escala reducida y la concentración de las fábricas (con la consiguiente concentración en el mercado) así como un bajo índice de capital por trabajador y de requisitos tecnológicos, mientras que los sectores industriales controlados por las EMN presentan características inversas, que indican una situación de menor competencia o condiciones de oligopolio. En cierta medida, estas características trascienden de los límites nacionales y revelan algunos aspectos inherentes a estos tipos de industria: por ejemplo, las industrias de capital local en el Brasil responden básicamente a actividades en las cuales en los Estados Unidos florece la pequeña industria, especialmente productos de cuero, muebles, vestido y calzado, con sus bajos índices en cuanto a escala, concentración e inversión por trabajador.

Lo que estamos tratando de decir es que la posición relativa de las empresas multinacionales y nacionales en un sector industrial debe considerarse en general como una cuestión secundaria en comparación con la estructura del mercado y la estructura prevaleciente en materia de competitividad, en las cuales las condiciones técnicas citadas (concentración y escala de la fábrica, intensidad de capital y gastos en tecnología, etc.), desempeñan sólo un papel parcial. Las circunstancias estructurales, como la tecnología, la escala mínima necesaria, la diferenciación del producto, etc., que limitan la competencia al imponer barreras para la entrada en el mercado, llevan consigo en todas partes una elevada concentración, la existencia de grandes empresas y el oligopolio. En economías "maduras" como la de los Estados Unidos, esas circunstancias hacen que surjan condiciones favorables a la creación de empresas multinacionales, mientras que en otros lugares esas condiciones son en gran medida "creadas" por las mismas EMN.

Además de todas estas implicaciones relacionadas con el nivel estructural, las EMN también están asociadas a los sectores industriales más dinámicos, como se muestra en el cuadro XIII.

CUADRO XI

Brasil: evaluación de la participación de capital extranjero en las ramas de la industria manufacturera (porcentajes del capital extranjero)

Ramas de la industria manufacturera (según la clasificación del IBGE)	1	2	3	4
<b>1. Predominio de capital local</b>				
Productos de cuero (no disponible)		37	(n.d.)	(n.d.)
Publicaciones e imprenta	(n.d.)	0	0	2
Vestido y calzado	(n.d.)	0	(n.d.)	(n.d.)
Madera y muebles	(n.d.)	0	(n.d.)	(n.d.)
Papel	29	12	5	24
Minerales no metálicos	22	21	(n.d.)	25
<b>2. Predominio de capital local con importante participación extranjera</b>				
Alimentos y bebidas	32	53	40	8
Textiles	44	29	44	29
Metales	25	38	44	54
<b>3. Predominio de capital extranjero con importante participación local</b>				
Productos químicos	63	76	60	44
Maquinaria	74	61	56	71
Maquinaria eléctrica	78	49	68	62
<b>4. Predominio de capital extranjero</b>				
Tabaco	(n.d.)	91	(n.d.)	(n.d.)
Caucho	100	82	94	58
Productos farmacéuticos	100	94	87	(n.d.)
Equipo de transporte	84	100	92	90

Fuente: Véanse las notas. Elaborado por Queiroz, M.V. y Evans, P., op. cit.

<sup>1</sup> Newfarmer, R. y Mueller, W.: Multinational Corporations in Brazil and Mexico. Informe a la subcomisión sobre multinacionales del Senado de los Estados Unidos, 1975; basado en la lista de las 300 industrias manufactureras más importantes de "Quem é Quem na Economia Brasileira", Visão, 1973.

<sup>2</sup> Jaspersen, sobre la base de un documento del Departamento de Estado de los Estados Unidos. No se cita fuente.

<sup>3</sup> Fajnzylber, F.: Sistema Industrial..., op. cit., 1971; basado en las 500 empresas industriales más importantes de O Dirigente Industrial y Banco Central.

<sup>4</sup> Pignaton, A.: Capital Estrangeiro e Expansão Industrial no Brasil, Universidad de Brasilia, 1973, mimeografiado; basado en el Tariff Commission Report (1973) de los Estados Unidos y Banco Central.

CUADRO XII

Características estructurales de las ramas de industria,  
según predomine el capital extranjero o el local

(media de toda la industria = 100)

Ramas de la industria manufacturera	1	2	3	4
<b>1. Predominio de capital local</b>				
Productos de cuero	52	70	56	43
Publicaciones e imprenta	46	79	68	86
Vestido y calzado	32	53	24	29
Madera y muebles	52	37	58	100
Papel	100	109	100	114
Minerales no metálicos	63	113	58	171
<b>2. Predominio de capital local con importante participación extranjera</b>				
Alimentos y bebidas	65	72	102	100
Textiles	49	70	60	43
Metales	185	126	104	100
<b>3. Predominio de capital extranjero con importante participación local</b>				
Productos químicos	345	126	186	471
Maquinaria	63	100	114	400
Maquinaria eléctrica	122	121	98	542
<b>4. Predominio de capital extranjero</b>				
Tabaco	190	126	62	100
Caucho	552	184	132	229
Productos farmacéuticos	154	44	80	1 042
Equipo de transporte	530	144	182	314

Fuente: Véanse las notas. Elaborado por Queiroz, M.V. y Evans, P., op. cit.,

<sup>1</sup> "Dimensiones características" de las fábricas, según el valor de la producción, por Fajnzylber, F., op. cit.: fuente: IBGE, Produção Industrial, 1967....

<sup>2</sup> Porcentaje de participación en la producción media de cada rama de industria (2 dígitos) correspondiente a las 4 fábricas más importantes en cada sector, de 4 dígitos, por Fajnzylber, ídem.

<sup>3</sup> Estimación del capital por trabajador, de Singer, P., Força de Trabalho e Emprego no Brasil, 1920-1969, Cuadernos Cebrap núm. 3, S. Paulo, 1971; tomado como base IBGE, Censo Industrial, 1960.

<sup>4</sup> Para la industria de los Estados Unidos, las mediciones se han tomado de "R and D scientists and engineers per 1000 employees", de la National Science Foundation, Research and Development in Industry, Washington D.C., 1972.

CUADRO XIII

Estructura (1968) y crecimiento (1950-1968) de las  
ramas de industria según que domine  
el capital extranjero o el local  
(porcentajes)

Ramas de industria	Parte en el valor añadido, 1968 <sup>1</sup>	Modificación de la parte en el valor añadido respecto de toda la in- dustria, 1950-1968 <sup>2</sup>
1. Predominio de capital local		
Productos de cuero	0,6	46
Publicaciones e imprenta	3,0	71
Vestido y calzado	2,8	65
Madera y muebles	4,2	75
Papel	2,7	129
Minerales no metálicos	5,8	78
2. Predominio de capital local con importante participación extranjera		
Alimentos y bebidas	15,6	63
Textiles	10,1	50
Metales	11,4	154
3. Predominio de capital extranjero con importante participación local		
Productos químicos	12,1	187
Maquinaria	6,0	273
Maquinaria eléctrica	6,3	371
4. Predominio de capital extranjero		
Tabaco	1,4	88
Caucho	2,0	95
Productos farmacéuticos	5,5	187 <sup>3</sup>
Equipo de transporte	8,6	374

Fuente: Véanse notas. Elaborado por Queiroz, M.V. y Evans, P., op. cit.

<sup>1</sup> Según Fajnzylber, F., op. cit., basado en IBGE, Produção Industrial, 1969. La suma de los porcentajes no llega a 100 porque hay un 3,5 por ciento de ramas no incluidas.

<sup>2</sup> Parte del valor añadido por rama de la industria en 1968, como porcentaje de la parte del valor añadido industrial en 1950, establecido por Baer, W., Industrialization and Economic Development in Brazil, R. Irwin, Illinois, 1965.

<sup>3</sup> La tasa de crecimiento de la industria farmacéutica probablemente esté exagerada por no haber sido considerada en la fuente con separación de los productos químicos.

Aunque las siete ramas de industria donde las empresas extranjeras representan una parte mayor reúnen menos del 40 por ciento del valor añadido de toda la industria, esas ramas han desempeñado un papel de primer orden en el crecimiento industrial desde 1950: 5 de ellas aumentaron su parte en el valor añadido total, en comparación con solamente 2 entre las 9 ramas de industria en que domina el capital nacional. Además, 3 de estas ramas - el equipo de transporte (dominado por el automóvil), los aparatos eléctricos y la maquinaria - aumentaron a más del doble su parte en el valor añadido durante el período 1950-1968. El hecho de que las ramas de industria en que predominan las EMN tengan un rendimiento dinámico general superior al de las restantes industrias parece un dato establecido más firmemente que otras relaciones, con toda su carga negativa para los intereses locales. Pero este y otros posibles resultados pueden ser sometidos a un examen más detallado, como trataremos de hacer en la próxima sección.

Un examen más a fondo de las relaciones que parece haber entre la presencia de EMN en el grupo de las empresas de mayor importancia y la estructura de la rama de industria puede ayudar a definir con mayor exactitud la participación de estas empresas en la estructura de la producción e incluso puede explicar las razones de su rendimiento reciente (que se examinará en la próxima sección). Por consiguiente, trataremos de añadir nuevos datos fácticos establecidos a partir de una información básica más fidedigna y menos elaborada, como los datos del censo industrial de 1970<sup>1</sup>. Una investigación sobre este tipo de material proporciona una serie de perfiles de estructura industrial con una muestra de empresas de primera importancia (obtenida de las 4 fábricas mayores en cada "mercado", es decir, en cada uno de los sectores industriales de 4 dígitos), que es más representativa del conjunto de la industria en lo que se refiere a sectores de actividad o mercados que en lo relativo a una clasificación por dimensiones, en términos absolutos.

En el cuadro XIV se presenta una clasificación general de la industria brasileña en 1970, tomando como base estos procedimientos metodológicos. El cuadro muestra la distribución del número total de las 4 fábricas mayores por sector y de las empresas correspondientes, que constituyen el conjunto de la muestra, así como la "submuestra" de las empresas mayores (las que figuran en la lista de las 500 empresas industriales con mayor capital social en "Quem é Quem na Economia Brasileira", *Visão*, 1970), clasificadas por el tipo de propiedad del capital. Esta última clasificación se hace en tres grupos básicos: empresas de capital privado nacional, público y extranjero, con una subdivisión del grupo extranjero en tres categorías de empresas con control extranjero del capital, según cuál sea la naturaleza del grupo que controla o de la empresa matriz - internacional, extranjero (en términos estrictos) y perteneciente a un consorcio financiero -, más una categoría en que el grupo que controla es de nacionalidad indefinida, constituida por las denominadas operaciones conjuntas. Esta subdivisión se establece para distinguir entre grupos de control financiero (aunque posean la mayoría de las acciones) y los tipos usuales de empresas industriales matrices (aunque tengan una minoría de las acciones, pero suficiente para el control), y dentro de este último grupo, para distinguir entre empresas multinacionales (o internacionales, como preferimos llamarlas) de gran tamaño (si figuran en la lista de Fortuna) y actuación multinacional (en nuestro caso, al menos 6), y las empresas simplemente "extranjeras", sin carácter internacional, aunque sean propiedad de compañías o personas no residentes. Téngase en cuenta que el límite inferior de participación extranjera que se considera determinante del control por parte del capital extranjero en las empresas locales se estableció de manera diferente: 25 por ciento para los consorcios financieros extranjeros y 20 por ciento para los grupos industriales - cifra inferior a la utilizada frecuentemente (por ejemplo, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos y la mayor parte de las estadísticas internacionales utilizan el 25 por ciento) -, lo cual puede justificarse porque existen otros importantes factores de control, independientemente de la propiedad del capital, como los factores técnicos, de mercado y de dirección empresarial, que suelen ser más decisivos en los casos de una empresa matriz de carácter industrial, y que se justifica también por la presencia de cierto número de filiales bien conocidas con un porcentaje de capital extranjero situado entre 20 y 25 por ciento.

---

<sup>1</sup> Véase FINEP, Estructura Industrial e Empresas Líderes, 1978, mimeografiado: y Possas, M.: Estrutura Industrial Brasileira: Base Produtiva e Liderança dos Mercados (1970), tesis, UNICAMP, Campinas, 1977.



CUADRO XIV

Empresas principales, número total y número de empresas mayores, y sus fábricas en el conjunto de la industria, por tipos de propiedad - 1970

Tipo de propiedad <sup>2</sup>	Empresas principales <sup>1</sup>		F a b r i c a s	
	Total	Mayores <sup>3</sup>	Total	Propiedad de las empresas mayores
Internacional	218	121	350	246
"Extranjera"	50	13	56	17
Consortios financieros	17	8	23	12
Operaciones conjuntas	15	7	19	10
Total empresas de capital extranjero	300	149	448	285
Privada nacional	943	110	1 032	178
Pública	18	13	48	42
<b>Total</b>	<b>1 261</b>	<b>272</b>	<b>1 528</b>	<b>505</b>

Fuente: IBGE, Censo Industrial, 1970, tabulaciones especiales. Elaborado por FINEP, op. cit. Véanse notas

<sup>1</sup> Empresas principales: empresas propietarias de 4 de las mayores fábricas en cada uno de los 391 grupos de 4 dígitos de la industria (industria manufactureras + minas).

<sup>2</sup> Empresas de capital extranjero: Bernet, J.: Interinvest Guide, Río de Janeiro, 1971. Véanse definiciones en el texto.

<sup>3</sup> Empresas mayores: las incluidas en la muestra de las 500 empresas industriales de mayor capital social de "Quem é Quem na Economia Brasileira", Visão, 1970.

Puede comprobarse que la muestra total de 1 528 fábricas "principales" así obtenida corresponde a sólo 1 261 empresas diferentes, explicándose el resultado de 1,2 fábricas para cada firma por los casos de fábricas múltiples (en el mismo sector) y de diversificación (diferentes sectores). La mayor parte de las fábricas dependen de empresas internacionales, con un índice medio de 1,6, pero las empresas públicas muestran la cifra relativa más elevada de 2,7, que se explica fundamentalmente por la diversificación industrial, a veces por medio de fábricas integradas verticalmente. El análisis muestra que las empresas de capital extranjero constituyen la mayoría (55 por ciento) de la submuestra de 272 empresas "grandes", aunque sólo representan menos de una cuarta parte de la muestra de todas las empresas. En otras palabras, aproximadamente el 50 por ciento de las empresas de capital extranjero (y el 56 por ciento de las empresas internacionales) son grandes empresas de acuerdo con el criterio nacional (si se consideran las empresas matrices, la mayoría de ellas y todas las internacionales serían desde luego grandes), mientras que en el grupo de las empresas privadas nacionales hay un 12 por ciento de grandes dimensiones. Una vez más, las empresas públicas muestran la mayor proporción, con 13 empresas grandes (o 72 por ciento) de una muestra total de 18. Con respecto a la distribución por tipo de propiedad de fábricas pertenecientes a grandes empresas, se obtiene una estructura muy similar, que indica que la distinción por tamaño entre las empresas no es bastante para explicar las estructuras de diversificación e integración, respecto de las cuales parece ejercer una influencia más determinante la propiedad extranjera, privada nacional o pública.

En el cuadro XV las mismas categorías de propiedad del capital se distribuyen por ramas de industria. El número de sectores en cada rama de industria determina su parte en la muestra total de fábricas principales, de tal manera que para nuestro propósito lo que interesa realmente es la diferencia en la composición, por tipos de propiedad, entre las ramas de industria. Desde este punto de vista, son resultados interesantes la concentración relativa de las empresas internacionales en los sectores principales de las ramas de productos eléctricos, productos químicos, metales y maquinaria; de las empresas estrictamente "extranjeras" en la maquinaria y los metales; de los consorcios financieros en los metales no metálicos, pero bajo una distribución general más uniforme; y de las operaciones conjuntas en las minas y los minerales no metálicos. Por otra parte, las empresas privadas nacionales aparecen más frecuentemente dominando el mercado en ramas como las de alimentación, textiles, minerales no metálicos, varios, madera y productos metálicos, mientras que las empresas públicas figuran con más frecuencia en las ramas de productos químicos, metales y minas.

Debe tenerse bien en cuenta que las descripciones anteriores se refieren únicamente a la composición interna de cada categoría de empresas o fábricas importantes de capital extranjero en función de las ramas de industria, y no lo contrario, es decir, no se trata de un cálculo de la relativa importancia de cada tipo de capital en la muestra de empresas importantes de cada rama de industria. Es evidente que esto puede obtenerse utilizando los mismos datos y con un simple cálculo numérico, pero también puede ser objeto de una evaluación más elaborada, por sectores, como se hace en el cuadro XVI. Para cada rama de la industria se dan las siguientes informaciones: su parte en el valor de la producción de toda la industria; su cociente de concentración expresado como porcentaje de la parte que corresponde a las 4 fábricas mayores en la producción total de la rama industrial; la parte de la producción de la rama que corresponde a los sectores en los cuales ninguna, una, dos, tres o las cuatro fábricas mayores pertenecen a empresas extranjeras (independientemente de que tengan o no carácter internacional, para simplificar el análisis); y un índice que muestra el grado de dominio del capital extranjero, para el que se tiene en cuenta no sólo la parte de la producción de la rama que corresponde a los sectores dominados por el capital extranjero, sino también el cociente de concentración de los mismos sectores, a fin de que pueda ser ponderado el grado de dominio en el mercado por un coeficiente de la "intensidad" con la que se ejerce ese dominio. Las conclusiones principales son las siguientes:

- a) Los más elevados coeficientes medios de concentración de fábricas, superiores al 50 por ciento, se encuentran en el caucho (73 por ciento), las minas (70), el equipo de transporte (61), el tabaco (59), los cosméticos (51) y el equipo eléctrico (50). Ligeramente por debajo del 50 por ciento tenemos los productos metálicos, los productos químicos y el apartado varios. En las proximidades de la media para el conjunto de toda la industria (38 por ciento) están los minerales no metálicos, la maquinaria, los plásticos, las bebidas, la imprenta y publicaciones y el papel. Con cocientes inferiores encontramos los

CUADRO XV

Distribución de las empresas y fábricas principales  
por tipo de propiedad y ramas de industria - 1970

Tipo de propiedad	Inter-nacio-nal		"Extran-jera"		Conсор-cios finan-cieros inter-nacio-nales		Opera-ciones con-juntas		Privada nacio-nal		Pública		Total	
	a)	b)	a)	b)	a)	b)	a)	b)	a)	b)	a)	b)	a)	b)
Minerales no metálicos	24	17	2	2	5	4	-	-	81	75	1	1	113	99
Metales	36	30	9	9	3	3	1	1	74	66	11	4	134	113
Maquinaria	36	28	12	11	-	-	3	2	33	32	5	4	89	77
Equipo eléctrico	52	35	2	2	1	1	2	1	38	37	-	-	95	77
Equipo de transporte	17	12	2	2	2	1	1	1	41	39	5	4	68	59
Madera	4	4	4	4	-	-	3	3	72	71	1	1	84	83
Muebles	2	2	2	1	-	-	1	1	39	38	-	-	44	42
Papel	10	10	-	-	-	-	-	-	53	44	-	-	63	58
Caucho	8	7	1	1	-	-	1	1	42	41	-	-	52	50
Cuero	1	1	-	-	-	-	-	-	31	31	-	-	32	32
Productos químicos	42	32	4	4	1	1	-	-	32	31	12	9	91	77
Productos farmacéuticos	8	8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8	8
Cosméticos, jabones, etc.	8	7	-	-	1	1	-	-	11	9	-	-	20	17
Plásticos	12	8	-	-	2	2	-	-	34	32	-	-	48	42
Textiles	13	11	4	4	-	-	2	2	94	91	-	-	113	108
Vestido y calzado	1	1	3	2	3	2	-	-	60	59	-	-	67	64
Productos alimenticios	30	15	2	2	3	2	-	-	116	109	3	2	154	130
Bebidas	4	3	2	2	1	1	1	1	40	35	-	-	48	42
Tabaco	9	1	-	-	-	-	-	-	3	3	-	-	12	4
Publicaciones e imprenta	5	5	-	-	1	1	-	-	41	38	1	1	48	34
Varios	22	15	6	6	-	-	-	-	75	72	-	-	103	93
Minas	6	6	1	1	-	-	4	4	22	20	9	7	42	38
Total de fábricas	350		56		23		19		1032		48		1528	
Total de empresas	218		50		17		15		943		18		1261	

Fuente: IBGE, Censo Industrial, 1970, tabulaciones especiales. Elaborado por FINEP.

a) Número de fábricas; b) número de empresas.

Véanse las definiciones en el texto. Las ramas de industria comprenden las minas y 21 ramas industriales (2 dígitos) de las industrias manufactureras, de acuerdo con la clasificación IBGE (modificación ISIC).

CUADRO XVI

Cocientes de concentración y distribución de la producción sectorial en la estructura industrial, en función de la presencia de capital extranjero entre las firmas importantes - 1970

Ramas de Industria	Número de sectores	Porcentaje de participación en la producción	Cociente de concentración <sup>1</sup>	Porcentaje de participación en la producción de la rama industrial de sectores que tienen el siguiente número de empresas extranjeras propietarias de fábricas entre las cuatro mayores						Indice de dominación <sup>2</sup> extranjera <sup>2</sup>
				0	1	2	3	4	3+4	
Minerales no metálicos	29	4,0	39	34	45	1	8	12	20	13
Metales	35	12,4	49	7	65	21	6	1	7	3
Maquinaria	23	5,7	39	4	18	11	47	21	68	27
Equipo eléctrico	25	4,7	50	2	13	19	18	48	66	36
Equipo de transporte	17	8,2	61	7	3	8	-	81	81	50
Madera	21	2,2	17	73	19	-	-	8	8	2
Muebles	11	1,7	18	68	32	-	-	-	-	-
Papel	16	2,4	35	26	56	18	-	-	-	-
Caucho	13	1,7	73	23	5	10	-	62	62	57
Cuero	8	0,6	28	18	82	-	-	-	-	-
Productos químicos	23	10,9	48	38	3	10	34	15	49	17
Productos farmacéuticos	2	2,1	13	-	-	-	-	100	100	13 <sup>3</sup>
Cosméticos, jabones, etc.	5	1,4	51	2	-	43	-	55	55	28
Plásticos	12	1,6	38	10	20	31	40	-	40	13
Textiles	29	9,3	24	38	26	25	2	9	11	4
Vestido y calzado	17	3,3	22	57	15	-	28	-	28	5
Productos alimenticios	39	19,5	21	45	12	5	27	12	39	8
Bebidas	12	1,9	38	35	14	51	-	-	-	-
Tabaco	3	1,0	59	-	1	-	-	99	99	58
Publicaciones e imprenta	12	2,5	35	63	36	1	-	-	-	-
Varios	27	1,3	49	43	22	9	9	17	27	13
Minas	12	1,6	70	55	4	22	19	-	19	10
Total	391	100,0	38	29	22	12	16	21	36	15

Fuente: IBGE, Censo Industrial, 1970, tabulaciones especiales. Elaborado por FINEP.

<sup>1</sup> Porcentaje de participación de las 4 fábricas mayores en la producción total del sector. Calculado por ramas de industria, con medias ponderadas.

<sup>2</sup> Los índices se calculan sumando los resultados de multiplicar la participación en la producción de cada rama de industria de los sectores con 3 ó 4 firmas extranjeras propietarias de fábricas entre las 4 mayores por los cocientes respectivos de concentración, expresados en porcentaje. Véase la interpretación en el texto.

<sup>3</sup> El índice de los productos farmacéuticos no es más elevado porque en esta rama industrial la concentración de fábricas da un valor inferior al real a causa de que la clasificación IBGE no está suficientemente desglosada.

productos de cuero (28 por ciento), los textiles (24), el vestido y el calzado (22), los productos alimenticios (21), los muebles (18), la madera (17) y los productos farmacéuticos (13, probablemente subestimado). Estos resultados coinciden en general con la clasificación de concentración por ramas para 1968, que figura en el cuadro XII.

- b) Las ramas de industria con una mayor parte proporcional en la producción, en sectores totalmente dominados por empresas extranjeras, es decir, donde las cuatro fábricas mayores pertenecen a empresas extranjeras, son los productos farmacéuticos (100 por ciento), el tabaco (99 por ciento), el equipo de transporte (81), el caucho (62) y los cosméticos (55). Excepto por el orden diferente, se confirman también los resultados del cuadro XI. Si añadimos los sectores con tres fábricas propiedad de empresas extranjeras entre las cuatro mayores, de tal manera que la parte en la producción de los sectores en que una mayoría de las cuatro fábricas principales son propiedad de empresas extranjeras se adopta como criterio de dominio del control extranjero, encontramos que las ramas con un mayor dominio de control extranjero son los productos farmacéuticos (100 por ciento), el tabaco (99 por ciento), el equipo de transporte (81), el equipo eléctrico (66), la maquinaria (64) y el caucho (62). Debe notarse la presencia del equipo eléctrico y de la maquinaria cuando se utiliza este criterio mixto de dominio.
- c) Las ramas en las cuales los sectores de propiedad nacional (con dominio público o privado entre las firmas principales) tienen una participación mayor en la producción son: la madera (73 por ciento), los muebles (68), la imprenta y las publicaciones (63), el vestido y el calzado (57) y las minas (55), seguidos por los productos alimenticios (45) y los productos varios (43). Esto también concuerda en términos generales con las cifras del cuadro XI.
- d) En muchas ramas hay un predominio conjunto nacional y extranjero, lo que ocurre cuando no todas las cuatro fábricas mayores pertenecen exclusivamente a empresas nacionales o extranjeras: productos metálicos (92 por ciento), plásticos (91), cuero (82), maquinaria (76), papel (74), bebidas (65), minerales no metálicos (54) y textiles (53). Si añadimos el equipo eléctrico (50) y los productos químicos (47) obtenemos una muestra de ramas a las que corresponde aproximadamente el 54 por ciento de la producción industrial total, lo que muestra la importancia en la industria de los sectores de dominio mixto.
- e) Puede comprobarse cierta correspondencia aproximada entre ramas con una alta concentración y predominio de empresas extranjeras, con sólo dos claras excepciones: productos farmacéuticos (concentración subestimada) y minas (predominio extranjero relativamente reducido). Como consecuencia, las dos mediciones diferentes de predominio extranjero y de concentración en el sector dan resultados muy próximos: los sectores del tabaco, el caucho, el equipo de transporte, los productos eléctricos, los cosméticos, la maquinaria y los productos químicos aparecen en orden decreciente por encima de la media de la industria total.
- f) La conclusión general para el conjunto de la industria en cuanto a presencia de empresas extranjeras dentro del sector de las fábricas principales puede obtenerse de la línea "total" del cuadro XVI: el 29 por ciento de toda la producción industrial corresponde a mercados de completo dominio nacional; 21 por ciento a mercados cuyas empresas principales están bajo control extranjero y 36 por ciento a mercados que tienen entre las principales empresas una mayoría de firmas extranjeras. Lo que quizá sea más importante por sus consecuencias es que los sectores de dirección mixta (empresas nacionales y extranjeras en competencia mutua dentro del mercado de las cuatro fábricas mayores) tienen una parte muy importante en la producción industrial (exactamente del 50 por ciento), lo que significa que deberían estudiarse con mucho detalle las condiciones de competencia entre las empresas nacionales y multinacionales en muchos de los mercados industriales. Algunas de las estructuras de competitividad y rendimiento serán objeto de análisis preliminar en la siguiente sección.

En esta descripción todavía faltan algunos aspectos y uno importante consistirá en dar una idea general de la distribución de las empresas extranjeras por países de origen, tipo de propiedad y participación de capital. Estas informaciones figuran en los cuadros XVII y XVIII, que se basan en los mismos datos que estamos manejando.

CUADRO XVII

Distribución de las empresas o grupos matrices extranjeros con participación en las empresas industriales de primera importancia del Brasil, por nacionalidad y tipo de propiedad - 1970

Origen	Internacional	"Extranjero"	Consortio financiero	TOTAL
Estados Unidos	<u>105</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>113</u>
Canadá	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>6</u>
Toda Europa	<u>74</u>	<u>36</u>	<u>14</u>	<u>124</u>
República Federal de Alemania	22	14	1	37
Suiza	10	7	6	23
Inglaterra	17	1	-	18
Francia	8	4	4	16
Italia	4	5	1	10
Suecia	6	1	-	7
Japón	<u>4</u>	<u>7</u>	<u>2</u>	<u>13</u>
Otros países	<u>2</u>	<u>10</u>	<u>1</u>	<u>13</u>
Multinacional	<u>2</u>	-	<u>1</u>	<u>3</u>
T O T A L	189	59	24	272

Fuente: IBGE, Censo Industrial, 1970; y Bernet, J.: Interinvest Guide, Río de Janeiro, 1971. Véanse definiciones en el texto.

El cuadro XVII muestra la distribución por países de origen y tipo de dependencia (internacional, estrictamente extranjera y financiera) de las empresas o grupos matrices que por su participación en el capital pueden controlar al menos una empresa principal del sector industrial.

El número de estos grupos o empresas matrices es de 272, bastante inferior a las 300 empresas locales identificadas como empresas controladas por el capital extranjero (cuadro XIV), lo que indica la existencia de muchos grupos que controlan a más de una empresa de primera importancia; estas cifras incluso subestiman la frecuencia de tales casos, pues algunos grupos tienen en su poder partes minoritarias que no llegan a permitir el control. Todo esto es de gran importancia, si se tiene en cuenta que las empresas o grupos matrices extranjeros aplican su estrategia de diversificación de la producción por medio del control de diferentes firmas locales más bien que por la diversificación de la producción dentro de las mismas firmas.

Con respecto a la distribución de estos grupos según sus características, el cuadro XVII revela el predominio de las empresas matrices o grupos internacionales, que llegan a 189, 67.0 por ciento de todos los grupos, en comparación con sólo 59 que no son internacionales (sólo "extranjeros") y 24 consorcios financieros internacionales. Estas cifras muestran una clara mayoría de grupos de control en el sector de la producción y especialmente de empresas matrices internacionales, aspectos ambos que suelen caracterizar a las EMN y a las correspondientes empresas "filiales". Como este es un resultado que cabía esperar desde el punto de vista cualitativo, lo que debe subrayarse es precisamente el aspecto opuesto, es decir, el hecho de que hasta un 30 por ciento de grupos extranjeros que controlan las empresas industriales de primera importancia no encajan exactamente en el concepto de las multinacionales, bien porque no son multinacionales (o internacionales), o porque no tienen "filiales" y únicamente ejercen un control financiero por medio de un banco o de un consorcio.

La distribución por países de origen indica en primer lugar un equilibrio relativo entre Estados Unidos y Europa, con 113 y 124 grupos respectivamente. Pero también revela un desequilibrio interesante con respecto a los tipos de control: los grupos internacionales estadounidenses son 105, con un 93 por ciento de todos los grupos estadounidenses, mientras que para los grupos europeos sólo se llega al 60 por ciento. Inversamente, los grupos "extranjeros" representan el 29 por ciento y los consorcios financieros el 11 por ciento de todos los grupos de origen europeo, mientras que con respecto a los grupos estadounidenses sólo representan el 4 y el 3 por ciento. Pero dentro de los grupos europeos pueden comprobarse marcados contrastes entre los distintos países de origen: mientras que un número relativamente reducido de grupos internacionales vienen de Suiza, Francia e Italia, estos grupos dominan absolutamente entre los procedentes de Inglaterra y Suecia, como en el caso de los Estados Unidos. Esto es también aplicable a la República Federal de Alemania, siempre que el criterio sea el tipo de producción, porque para este país existe un número muy elevado de empresas matrices típicas ("extranjeras") de carácter no internacional, lo cual probablemente indica una primera fase de penetración internacional para la mayoría de ellas y hace pensar que el mercado brasileño representa para las empresas alemanas casi un punto de partida.

Fuera de los Estados Unidos y Europa, la presencia de grupos matrices verdaderamente internacionales es todavía más infrecuente: únicamente cuatro entre los 13 de origen japonés, dos entre los seis de origen canadiense (aquí los grupos realmente importantes son consorcios financieros, Brascan y Deltec), y otros dos entre los 13 de otras nacionalidades, incluidos los grupos latinoamericanos (la mayoría procedentes de la Argentina). Por último, debe señalarse la presencia de no más de tres grupos estrictamente multinacionales, es decir, de grupos controlados simultáneamente por capitales procedentes de diferentes países, con ninguna nacionalidad dominante, de los cuales dos son esencialmente industriales e internacionales (Shell y Unilever) y uno de carácter financiero (Adela Investment).

En el cuadro XVIII se muestra la distribución de los porcentajes de participación de las empresas o grupos matrices extranjeros en el capital de las empresas industriales locales.

CUADRO XVIII

Porcentaje de participación de las empresas o grupos matrices  
extranjeros en el capital de las empresas industriales de  
primera importancia - 1970

(Número de participaciones<sup>1</sup>)

Participación en el capital	Tipo de grupo o empresa matriz			TOTAL
	Internacional	"Extranjero"	Consortio financiero	
Hasta 10 %	2	2	2	6
De 10 a 20 %	5	1	-	6
De 20 a 25 %	6	1	2	9
De 25 a 30 %	3	1	2	6
De 30 a 40 %	3	3	1	7
de 40 a 50 %	9	4	2	15
Más de 50 %	207	43	13	263
<b>TOTAL</b>	<b>235</b>	<b>55</b>	<b>22</b>	<b>312</b>

Fuente: Véase cuadro XVII.

<sup>1</sup> El total de participaciones es mayor que el número de empresas por los casos en que la participación está por debajo de los límites inferiores de control y por los casos de operaciones conjuntas.



Si excluimos las "operaciones conjuntas" y únicamente consideramos las firmas controladas por el capital extranjero, que son 285 (cuadro XIV), llegamos a la conclusión de que en una gran mayoría de empresas de propiedad extranjera el control ejercido por el capital extranjero pasa del 50 por ciento. En realidad, el número de estas empresas llega a 258<sup>1</sup> lo cual significa que sólo en 27 casos (menos del 10 por ciento del total de empresas de propiedad extranjera) el control extranjero se lleva a cabo por medio de una participación minoritaria. Esta proporción varía mucho según la naturaleza del grupo que controla: entre las empresas internacionales sólo hay 13 casos (6 por ciento) de control por participación minoritaria, pero esta situación es mucho más frecuente en las empresas de control "extranjero" (18 por ciento) y de control por consorcios financieros (30 por ciento), sectores en que los vínculos de filiación son mucho menos rigurosos.

Debe señalarse también que en unos pocos casos, sólo 12, las participaciones se sitúan por debajo de los límites en que se supone que se ejerce el control para cada categoría. De esos casos, 10 son empresas (públicas o privadas) bajo control nacional y sólo 2 están controladas por grupos extranjeros: en un caso se trata de una operación conjunta y en el otro se trata de un grupo internacional; en ambos casos el control se ejerce a través de una serie de niveles en "cascada". Por consiguiente, aunque este tipo de estructura de control es frecuente no sólo entre los mismos grupos extranjeros, lo que da lugar a la aparición de corporaciones o grupos principales y subsidiarios, sino también entre las empresas locales en el Brasil, unas respecto de otras, en nuestra muestra sólo aparece dos veces, lo cual corresponde bastante bien a la idea que suele tenerse acerca del control de empresas locales por medio de reducidas participaciones de capital extranjero.

Lo anterior autoriza a descartar toda la conocida argumentación que no suele llevar a conclusión alguna, acerca de la definición del límite inferior de participación en el capital de las empresas locales a partir del cual puede suponerse el control por grupos extranjeros, puesto que esto sólo afecta a un pequeño número de empresas que no son filiales, y que representan una minoría de casos.

Podría trazarse por último un cuadro general que cubriera no sólo la industria sino el conjunto de la economía, tomando como base una muestra distinta, compuesta por las 1 000 empresas mayores, independientemente de su carácter representativo en términos de sectores de actividad, muestra que se seleccionaría teniendo en cuenta los balances generales para 1974 publicados por la revista Visão.

Los resultados aparecen en el cuadro XIX, donde figura una distribución del número total de empresas de la muestra, con sus cifras de ventas y su capital, y se comparan estos datos con los correspondientes a empresas que se definen como multinacionales dentro de la misma muestra, todo ello clasificado por grandes sectores de actividad económica.

La distribución de las 1 000 empresas principales por tipo de propiedad indica en primer lugar una participación de las EMN del 32 por ciento en el conjunto de la economía y de 42 por ciento en las empresas manufactureras, porcentajes considerablemente superiores al obtenido utilizando como criterio las empresas de primera importancia del sector, que era del 24 por ciento (cuadro XIV). Probablemente ello se deba en parte al menor tamaño de la muestra, pues las filiales de las EMN se incluyen por lo general entre las mayores empresas locales; pero la razón fundamental es la diferencia entre los dos métodos de muestreo, pues el basado en las empresas de primera importancia por sectores distintos incluye ciertamente un número mucho mayor de empresas privadas nacionales. La misma comparación acerca del volumen de ventas o del capital da en general porcentajes más elevados para la participación de las EMN en cada uno de los grandes sectores, lo cual indica en términos generales mayores dimensiones medias (excepto en las minas) para las filiales de las EMN que para las empresas nacionales. Cuando se considera la participación de las filiales en cada sector económico, en dos de los sectores se comprueba una muy importante presencia extranjera por el valor de las ventas: 1/2 en las empresas manufactureras y 1/3 en las minas, mientras que para el total de la muestra se llega a una participación del 39 por ciento; pero también debe señalarse que en todos los sectores, excepto en la agricultura, esta participación excede del 10 por ciento.

---

<sup>1</sup> Esta cifra no se cita explícitamente en el cuadro XVIII, que se refiere a las "participaciones" - incluidas las operaciones conjuntas, las participaciones que no llegan al nivel de control y grupos participantes - y no sólo a las "empresas".

CUADRO XIX

Brasil: distribución de las filiales de multinacionales entre las 1 000 empresas más importantes, por número, valor de las ventas y capital, 1974

Sector de actividad	Número de empresas			Valor de las ventas (%)			Capital o patrimonio (%)		
	(1)	(2)	(2)/(1)	(1)	(2)	(2)/(1)	(1)	(2)	(2)/(1)
	Total	EMN	%	Total	EMN	%	Total	EMN	%
Agricultura	7	-	-	0,5	-	-	0,2	-	-
Minas	10	7	70	1,4	1,2	32,9	2,7	2,5	22,9
Manufacturas	665	276	42	68,9	87,6	50,0	46,8	81,7	43,1
Construcción	59	7	12	4,3	1,8	16,5	4,0	2,3	14,1
Servicios básicos	59	2	3	9,3	3,4	14,4	32,4	10,3	7,8
Comercio y finanzas	183	22	12	14,3	5,6	15,5	4,9	2,9	14,5
Servicios	17	1	6	1,3	0,3	10,0	9,0	0,3	0,9
<b>TOTAL</b>	<b>1 000</b>	<b>315</b>	<b>32</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>39,3</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>24,7</b>

Fuente: "Quem é Quem na Economia Brasileira", Visão, 1975; "Brazil Report", Visão, 1975. Elaborado por la CEPAL, en The Transnational Corporations among the One Thousand Largest Enterprises in Brazil, unidad mixta CEPAL/CTC, Documento de trabajo núm. 5, julio de 1977.

<sup>1</sup> Total de la muestra de las 1 000 empresas mayores por volumen de ventas en el conjunto de la economía, de una serie de 5 133 empresas para los cuales se dispuso de balances generales y con un capital en acciones que superaba en 1974 los 1 000 millones de dólares.

<sup>2</sup> Filiales de las EMN (denominadas "transnational corporations" en el documento de base) que comprenden a todas las compañías con cualquier grado de participación extranjera en el capital, incluso menor del 50 por ciento.

Por otra parte, se revela una estructura altamente concentrada de la actividad económica de las filiales de las EMN (por ventas o por capital), con una participación de las EMN del 88 por ciento en el total de la venta de manufacturas, contra 5,6 por ciento para el comercio y las finanzas, en segundo lugar y únicamente un 1,2 por ciento para las minas. No es necesario decir que este resultado confirma claramente las tendencias de la inversión extranjera directa en el Brasil durante el período de posguerra, tendencias ya mencionadas y bien conocidas, tan frecuentemente relacionadas con el concepto mismo de la empresa multinacional.

## 2.2. Resultados obtenidos y papel dinámico.

Una teoría ya tradicional en economía, con muchas consecuencias de carácter político, relaciona estrechamente al capital extranjero con la explotación de los países subdesarrollados, principalmente por medio de las salidas de capital y/o las condiciones comerciales injustas, y utiliza este modelo, correspondiente a una primera fase del imperialismo, quizá con algunas pequeñas alteraciones, para formular una teoría acerca del comportamiento contemporáneo de las empresas multinacionales. En paralelo a esta línea de pensamiento y en gran medida con la misma base teórica, hay otra teoría según la cual las grandes empresas y con mayor razón las multinacionales adoptan la forma de oligopolios, lo cual equivale esencialmente a traer a un primer plano las prácticas monopolísticas. Cuando ambas teorías se combinan el resultado usual es la creencia ampliamente generalizada, convertida casi en un lugar común, de que las empresas multinacionales obtienen beneficios mucho mayores que las firmas locales, de que su estrategia consiste principalmente en la repatriación de los beneficios y de que, como regla general, no están interesadas por el desarrollo económico del país e incluso se oponen a él.

Esta descripción quizá sea demasiado ingenua y esté demasiado anticuada para corresponder a ninguna realidad existente, pero sería erróneo subestimar su influencia. Ahora trataremos de exponer algunos hechos que en cierta medida están en contradicción con esas opiniones y que al mismo tiempo sugieren otras posibles interpretaciones aplicables al caso del Brasil.

En los cuadros XX y XXI figuran una serie de indicadores acerca de la estructura (técnica y de mercado) y los resultados obtenidos por las empresas de primera importancia de los diferentes sectores industriales, distribuidas según la propiedad del capital, siguiendo una línea de investigación basada en las mismas premisas metodológicas ya utilizadas en la sección anterior. En el cuadro XX se contiene información sobre la composición de la muestra de fábricas de primera importancia por sector de 4 dígitos, según el tipo de propiedad, con sus indicadores comparativos de estructura (como escala de producción e intensidad de capital) y de resultados obtenidos (productividad y salarios, tasas y márgenes de beneficio). Todos estos datos se dan para el conjunto de la muestra de 1 528 fábricas (y empresas) de primera importancia y para la submuestra de "empresas mayores" (las 500 mayores) que poseen 505 fábricas.

Por lo que respecta a la propiedad del capital, encontramos que aproximadamente el 50 por ciento de la producción de esta muestra de empresas de primera importancia se atribuye a plantas de propiedad extranjera, correspondiendo el 44 por ciento a empresas internacionales, el 2,9 por ciento a empresas estrictamente extranjeras, el 1,7 por ciento a filiales de conglomerados financieros y únicamente el 1,7 por ciento también a las operaciones conjuntas con capital nacional (público y/o privado). La mitad restante de la producción de la muestra corresponde a empresas de propiedad nacional, de las cuales 1/3 son privadas y 1/6 empresas públicas o "estatales". Cuando se considera la submuestra de empresas "mayores" aparece diferente una estructura de propiedad, en la cual las empresas privadas nacionales reducen su producción a más de la mitad, quedando al mismo nivel que las empresas públicas, alrededor del 21 por ciento, mientras que las empresas extranjeras elevan su parte al 57 por ciento, como resultado del aumento al 52 por ciento de las empresas internacionales.

Este último resultado es una mera consecuencia del hecho de que las empresas públicas e internacionales son por término medio mucho mayores que las privadas y locales. Sin embargo, como tal resultado se aproxima mucho más a las conclusiones de otros estudios sobre la presencia de las EMN en la industria del Brasil que las conclusiones correspondientes a la muestra total, serán precisos ciertos comentarios complementarios. Parece que bastará recordar la advertencia anterior de que tenía que esperarse tal contraste por operarse con diferentes métodos de muestreo, puesto que el primero (menos selectivo) forzosamente debe ser más representativo de empresas de menores dimensiones, normalmente de propiedad local, y de

CUADRO XX

Estructura e indicadores de resultados\* para las empresas  
propietarias de fábricas de mayor importancia en la  
industria, por tipo de propiedad - 1970

1. Muestra total de empresas de mayor importancia

Propiedad	Número de fábricas	Porcentaje en la producción de la muestra	Escala <sup>1</sup>	Salarios <sup>2</sup>	Productividad <sup>3</sup>	Margen de beneficio <sup>4</sup>	Intensidad de capital <sup>5</sup>	Tasa de beneficio <sup>6</sup>
Internacional	350	43,8	3 411	168	219	111	201	119
"Extranjera"	56	2,9	1 409	122	120	97	99	118
Consorcio financiero	23	1,7	2 031	124	187	117	115	188
Operaciones conjuntas	19	1,7	2 361	144	210	109	214	107
<u>Total de capitales extranjeros</u>	448	50,1	3 044	162	207	109	188	120
Privada nacional	1 032	33,3	875	114	120	103	102	120
Pública	48	16,6	9 599	288	323	103	447	73
TOTAL	1 528	100,0	1 778	146	171	106	163	111

2. Las 500 empresas de mayor importancia

Internacional	246	40,1	4 432	174	226	111	214	116
"Extranjera"	17	1,8	2 831	126	112	92	95	107
Consorcio financiero	12	1,3	2 860	130	209	118	128	193
Operaciones conjuntas	10	1,3	3 546	152	225	111	212	115
<u>Total de capitales extranjeros</u>	285	44,5	4 239	168	216	109	202	116
Privada nacional	178	16,5	2 564	130	140	103	140	101
Pública	42	16,5	10 692	294	335	103	463	74
TOTAL	505	77,5	4 195	168	203	108	209	104

Fuente: IBGE, Censo Industrial, 1970, tabulaciones especiales. Elaborado por FINEP. Véanse notas en el cuadro XIV.

<sup>1</sup> Medida según la producción por fábrica; <sup>2</sup> Salario anual medio por trabajador de la fábrica; <sup>3</sup> Valor añadido por trabajador; <sup>4</sup> Valor de la producción, menos costos de producción (beneficio bruto) por valor añadido (media para la industria = 0,66); <sup>5</sup> Capital social fijo a fines de año por trabajador; <sup>6</sup> Beneficio bruto dividido por capital fijo (medio para la industria = 85 por ciento).

\* Todas las cifras por comparación a: conjunto de la industria = 100.

CUADRO XXI

Estructura e indicadores de resultados\* para sectores de la industria de 4 dígitos, agrupados según el número de empresas extranjeras presentes en el grupo de las 4 fábricas mayores - 1970

1. Todas las fábricas

Grupos de sectores con el siguiente número de fábricas de propiedad extranjera entre las 4 fábricas mayores	Número de sectores	Porcentaje de fábricas	Porcentaje de producción	Porcentaje de concentración <sup>1</sup>	Escala	Salarios	Productividad	Margen de beneficio	Intensidad de capital	Tasa de beneficio
4	38	6,1	21	49	339	142	163	106	141	122
3	34	9,0	16	30	175	106	113	103	116	99
2	52	8,2	12	38	150	96	95	98	106	88
1	96	19,7	22	42	112	98	93	97	98	91
0	171	57,0	29	31	51	82	78	97	77	96
TOTAL	391	100,0	100	38	100	100	100	100	100	100

2. Las 4 fábricas mayores por sector

4	38	9,6	27	49	5 009	186	239	113	209	126
3	34	8,9	13	30	2 550	152	166	106	183	94
2	52	13,6	12	38	1 607	148	176	109	159	119
1	96	24,9	24	42	1 732	128	149	102	147	105
0	171	43,0	24	31	981	146	147	101	142	104
TOTAL	391	100,0	100	38	1 778	150	171	104	163	109

Fuente: IBGE, Censo Industrial, 1970, tabulaciones especiales. Elaborado por FINEP. Véanse definiciones en el cuadro XIV.

<sup>1</sup> Porcentaje de la producción de cada sector correspondiente a las 4 fábricas mayores; media ponderada para los grupos de los sectores.

\* Todas las cifras (excepto el coeficiente de concentración) con referencia a una media para toda la industria = 100; véanse las definiciones en el cuadro XX.

mercados no necesariamente pequeños, pero en su mayoría de carácter competitivo, mientras que el segundo método (más selectivo) deberá ser más representativo de grandes empresas, normalmente de carácter concentrado, y de mercados donde predominan con frecuencia las empresas internacionales y públicas<sup>1</sup>.

Con las mismas razones puede explicarse que las diferencias entre varios indicadores correspondientes a empresas locales y extranjeras sean mayores en la muestra total que en la submuestra de firmas "mayores". Todos estos comentarios se basan quizá en un dato de importancia fundamental que es la aparición de una relación sistemática y mantenida, asociada probablemente con las dimensiones de las empresas, entre casi todos los pares de variables. En realidad, puede esperarse encontrar un coeficiente de correlación muy elevado entre la escala de producción, los salarios, la productividad, el margen de beneficios y la intensidad de capital para cada categoría de empresas. Todos estos indicadores toman desde los valores inferiores para las fábricas de propiedad nacional y estrictamente "extranjera" hasta los valores altos en el caso de las empresas públicas e internacionales. La primera e importante conclusión a que debe llegarse es que la distinción entre los diferentes tipos de empresas de capital extranjero queda plenamente confirmada por tales indicadores, según los cuales las diferencias entre empresas internacionales y empresas estrictamente "extranjeras", por ejemplo, son mayores que las diferencias entre empresas nacionales y capital extranjero en general, el cual, por consiguiente, no puede considerarse como representativo de las empresas multinacionales, ni siquiera por lo que se refiere al rendimiento económico, y menos todavía si se tienen en cuenta de manera estricta su origen extranjero y su relación con la casa matriz.

Para llegar a conclusiones más concretas sería preciso un análisis de ciertos aspectos, que forzosamente habría de rebasar las proporciones y clasificaciones usuales. Uno de tales aspectos es la muy elevada intensidad de capital que caracteriza a las empresas públicas (más de cuatro veces la intensidad de las empresas privadas nacionales y más de dos veces la correspondiente a las empresas internacionales). Por otra parte, la productividad de las empresas públicas no es bastante elevada para compensar los salarios todavía más elevados que pagan estas empresas, de tal manera que sus márgenes normales de beneficio son más reducidos que los de otras empresas, excepto las empresas nacionales y estrictamente extranjeras. De aquí que su margen de beneficio medio equivalga únicamente al 73 por ciento de la media para toda la industria y al 60 por ciento del que corresponde a las empresas nacionales y de capital extranjero (y también internacional), que comparten la misma tasa de beneficio en relación con el capital fijo. Este último resultado es consecuencia a su vez de la correspondencia que se establece entre los mayores márgenes de beneficio de las empresas de capital extranjero (e internacional) y los niveles más bajos de intensidad de capital de las empresas privadas nacionales.

La ausencia de una tendencia bien definida para las tasas de beneficio así como para la mayor parte de sus variaciones puede explicarse por las grandes diferencias en la intensidad de capital, puesto que los márgenes de beneficio muestran variaciones muy pequeñas entre las diferentes categorías de propiedad; y la uniformidad de los márgenes de beneficio es el resultado de una estrecha correspondencia entre los salarios y la productividad, puesto que los otros costos de producción no muestran variaciones regulares. Dado que las tasas de beneficio constituyen una variable en que influyen muchos elementos, es difícil explicar los valores que toman sin hacer referencia a muchas otras condiciones, aparte de las relacionadas simplemente con el tipo de propiedad. En otras palabras, las tasas de beneficio pueden considerarse precisamente como un caso extremo, pero no como el único caso, de indicador que no puede explicarse únicamente por criterios de carácter general como las dimensiones de la empresa o el tipo de propiedad del capital. Otra posible manera de abordar esta cuestión consistiría en abandonar el análisis de la muestra y tratar de buscar variaciones regulares de carácter estructural a nivel del sector o del mercado.

<sup>1</sup> Un ejemplo de estos diferentes muestreos se da posteriormente, en el cuadro XXIII.

Así se hace en el cuadro XXI, para el cual no se considera una muestra de fábricas separadas en sus sectores originales de 4 dígitos: por el contrario, los sectores se agrupan según el número de fábricas propiedad de empresas extranjeras de entre las 4 fábricas de mayor importancia de cada sector, asignándose a cada grupo los correspondientes indicadores, que representan valores medios. Se obtienen así resultados similares que confirman la relación antes apuntada entre dimensiones y salarios, productividad, margen de beneficios e intensidad de capital. Una vez más las tasas de beneficio no se distribuyen sistemáticamente entre los grupos de sectores, y también se obtiene para estos grupos un coeficiente de concentración medio de carácter no uniforme.

Con respecto a las variables relacionadas con las dimensiones, debe señalarse que este criterio para la formación de grupos dentro del sector clasifica muy bien la media de las escalas de producción, de tal manera que se establece una clara clasificación de todos los respectivos indicadores. Lo mismo puede decirse incluso para las fábricas de primera importancia de cada sector (como se muestra también en el cuadro XXI), aunque la correspondencia no sea tan exacta, a pesar de que en este caso no hay una clara ordenación de escalas. Pero a pesar de todo, esto demuestra con respecto a muchos indicadores una variación mayor entre los diferentes sectores que dentro de cada sector, hecho que debe subrayarse. Todo esto quiere decir que es indiscutible la existencia de una estrecha correspondencia entre dimensiones y presencia de capital extranjero (principalmente de empresas internacionales) entre el sector constituido por las empresas de primera importancia, como también es indiscutible que las fábricas de las empresas internacionales de primera importancia actúan a escalas medias más amplias que las empresas privadas nacionales e inferiores a las de las empresas públicas, como se muestra en el cuadro XX. Pero esto también reaviva la vieja discusión acerca del supuesto carácter especial de las filiales internacionales, a nivel de la producción, en el mercado nacional.

Deben plantearse dos importantes cuestiones: en primer lugar, si los resultados anteriores indican otra cosa además de una mayor frecuencia de firmas y fábricas grandes entre las firmas y fábricas extranjeras y sus mayores dimensiones medias; en otras palabras, si hay pruebas de que las filiales se aprovechan al nivel de la producción, de ventajas especiales distintas de aquellas que se relacionan únicamente con sus dimensiones. En segundo lugar, si para tratar de identificar mejor sus características específicas no sería preferible hacerlo con referencia a las estructuras del mercado donde esas empresas actúan.

Parece que no hay una respuesta definitiva a la primera cuestión, al menos cuando se formula en términos abstractos, como suele hacerse. Y habrá de añadirse que para responder a esta cuestión sería preciso también enfrentarse con el segundo aspecto. Para poder hacerlo así, se da en el cuadro XXII una lista de los principales sectores dentro de cada grupo, según el número de empresas extranjeras presentes. Ahora será posible saber qué tipo de industria predomina en cada grupo y si a esas industrias corresponde una estructura característica de competitividad y de mercado.

En primer lugar, este procedimiento permite explicar el notable contraste que se observa en el cuadro XXI entre las tasas de beneficio, pues el grupo de sectores plenamente dominado por las empresas extranjeras tiene una tasa muy elevada de beneficio sobre el capital, mientras que para todos los otros sectores el correspondiente indicador no llega a la media de toda la industria, lo cual parece indicar que la mayoría de las empresas (o sectores) de altos beneficios forman parte de aquel grupo. En efecto, salvo una o dos excepciones, el grupo se compone de mercados de bienes de consumo donde una estricta diferenciación del producto es de carácter decisivo y donde la tecnología desempeña un papel menos importante; se trata de mercados como vehículos de motor y repuestos, productos farmacéuticos, neumáticos, productos lácteos, textiles sintéticos, cigarrillos, cosméticos y productos de higiene, etc., es decir los mercados que pueden considerarse como "típicos" de las E.M.N.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Se trata tanto de los mercados de oligopolio con diferenciación típica del producto, como los de productos farmacéuticos, cigarrillos, cosméticos, etc., y también de los mercados de oligopolio denominados "mixtos" o "diferenciados-concentrados", como los mercados de vehículos de motor, neumáticos, etc. Para estas definiciones, véase Sylos-Labini, P.: Oligopolio e Progresso Tecnico, Einaudi, Turín, 1956.

CUADRO XXII

Sectores de mayor importancia en cada uno de los grupos de los sectores industriales de 4 dígitos, clasificados por el número de fábricas en que domina el capital extranjero - 1970

Número de fábricas de propiedad extranjera entre las 4 más importantes	Sectores de mayor importancia en los grupos (más de 3 por ciento de la producción) en orden decreciente de producción	Porcentaje de producción que corresponde al grupo
4	Vehículos de motor; carrocerías y piezas de vehículos de motor; productos farmacéuticos; refinado de aceites vegetales; neumáticos; productos lácteos; textiles sintéticos; cigarrillos; cosméticos y productos de higiene; conductores eléctricos; pinturas y esmaltes.	76
3	Congelación y tratamiento de la carne; productos fabricados con harina; aceites vegetales no refinados; fibras y resinas sintéticas; máquinas herramientas; calzado; productos químicos básicos; plásticos laminados; equipo para fábricas industriales/comerciales.	73
2	Hilados y tejidos de algodón; abonos; aparatos de radio y televisión; alimentos para animales; equipos industriales hidráulicos y de calefacción; productos de acero laminado; jabones y detergentes caseros; laminado de metales no ferrosos; bebidas suaves; construcción de buques.	60
1	Laminados de acero; preparaciones lácteas; matrices de hierro y acero; tejido de hilos artificiales; papel; cemento; lingotes de hierro; artículos para el trabajo de los metales; apresto de textiles; composición de impresos comerciales.	54
0	Refinado de petróleo; tratamiento de café, arroz y cereales; producción de azúcar bruta; tratamiento de fibras textiles vegetales; productos de panaderías; serrerías mecánicas; muebles de madera.	43

Fuente: IBGE, Censo Industrial, 1970, tabulaciones especiales. Véase cuadro XXI.



Los sectores con 3 fábricas de propiedad extranjera entre las 4 fábricas mayores constituyen un grupo menos homogéneo en el que predominan los productos alimenticios, los productos químicos y la maquinaria. Las industrias de congelación y tratamiento de la carne y de productos de harina son industrias "tradicionales", bajo el control, desde hace mucho tiempo, de compañías internacionales. Tratándose de mercados de bienes de consumo no duraderos, donde no tienen mucha importancia la tecnología ni la diferenciación del producto, la rentabilidad más bien elevada se consigue al mismo tiempo por un rápido ritmo de diversificación del producto y principalmente por métodos de control de la comercialización que compensen ampliamente el bajo nivel de concentración de las fábricas, asegurando así mejores condiciones de precio y de venta. Las industrias químicas incluidas en este sector tienen estructuras de mercado más bien diferentes: los aceites no refinados, las resinas y fibras sintéticas y las sustancias químicas básicas son productos intermedios típicos, no fácilmente diferenciables, en los cuales las características técnicas imponen la escala, las dimensiones mínimas de las fábricas y una alta concentración de fábricas, con elevada intensidad de capital, es decir lo que Sylos-Labini denomina un oligopolio concentrado. Por último, una descripción similar, aunque menos tajante, puede aplicarse a la manufactura de equipo y maquinaria, sector en el cual las dimensiones de las fábricas, la concentración y las necesidades de capital en el sector de la producción no están tan predeterminadas y donde los pedidos gubernamentales son importantes en el lado de la demanda.

El predominio se comparte entre las empresas nacionales y de propiedad extranjera en diferentes mercados que van desde los bienes de consumo altamente diferenciados como jabones, detergentes, aparatos eléctricos para el hogar, etc., y las bebidas suaves hasta los productos metálicos, la manufactura de equipo y la construcción de buques, pasando por los textiles de algodón y los abonos. Entre los sectores donde predominan las empresas de propiedad nacional se comprueba una heterogeneidad similar: producción de hierro y acero, trabajo de los metales, papel y cemento deben figurar juntos como grupo en que predominan las características típicas del oligopolio concentrado, mientras que la preparación de leche, el tejido de las fibras artificiales, el apresto de textiles, etc., también representan grupos en los que coexisten las compañías internacionales y nacionales en un mercado de bienes de consumo.

La producción intermedia de bienes de consumo no duraderos y algunas manufacturas de terminación, de muy bajos niveles en cuanto a necesidades técnicas y de capital, son típicamente mercados enteramente nacionales: tratamiento del café y de los cereales, producción de azúcar, tratamiento de fibras, serrerías mecánicas, muebles de madera y panadería. La única excepción importante es el refinado del petróleo, que es ahora una industria de propiedad exclusivamente estatal. Todas las demás son sectores de alta competencia, baja concentración, dimensiones reducidas y escasa productividad.

De lo anterior se deduce claramente que la presencia de empresas internacionales entre las firmas de primera importancia es una de las características de la estructura del mercado en la industria brasileña, de tal manera que una clasificación de los sectores en función del predominio extranjero únicamente puede constituir una primera aproximación para iniciar una mejor clasificación, cuando se trata de conseguir cierta homogeneidad para cada uno de los sectores industriales. No obstante, los resultados anteriores describen de manera aceptable la correlación existente entre la presencia de EMN de primera importancia y las estructuras del mercado en los sectores extremos: pleno predominio extranjero con oligopolio diferenciado, por una parte, y ninguna presencia extranjera en mercados más competitivos y de menor concentración. Los mercados en que suelen tomar parte capitales de diferente origen - oligopolios concentrados, "oligopolios competitivos"<sup>1</sup> y casos atípicos como el mercado de bienes de capital - comprenden, de manera asistemática, diferentes combinaciones de compañías nacionales y extranjeras, por lo cual no se prestan para examen bajo este esquema de clasificación.

---

<sup>1</sup> Una introducción a este concepto aparentemente paradójico figura en Tavares, M.C.: Acumulação de Capital e Industrialização no Brasil, tesis UFRJ, Río de Janeiro, 1975. Se combina aquí una baja concentración, un comportamiento de tipo oligopolio entre las empresas de primera importancia y unas características de dinámica competitiva: flexibilidad de precios, absorción de empresas, etc.

Antes de describir la dinámica de resultados de las EMN (sobre lo cual tiene algo que decir también el análisis de la estructura del mercado), el cuadro XVIII ofrece otra visión esquemática de las participaciones y resultados relativos de las empresas multinacionales, nacionales privadas y públicas en la industria, sobre la base de un planteamiento metodológico completamente distinto, que utiliza una muestra de sectores agregados (23 sectores de 2 dígitos y un total de 318 empresas) y recurre a cálculos sobre los datos de los balances generales. Los principales resultados son una participación nacional más reducida en la muestra, como podía esperarse, y una sorprendente similitud entre las tasas de beneficio sobre el capital para las diferentes clases de propiedad, cuando las cifras de producción anteriores señalaban una tasa muy inferior para las empresas públicas. Dos posibles razones para este desacuerdo son la necesidad (y la dificultad) de una interpretación más elaborada de los datos de los balances, que permita tales comparaciones (necesaria por las diferencias en los sistemas de contabilidad y en otros aspectos) y los distintos coeficientes reales de rendimiento de las empresas públicas y de las privadas debidos a sus desiguales prácticas y operaciones fiscales y financieras (lo cual probablemente no explique toda la diferencia).

Se echará ahora una última ojeada a unos pocos datos y a algunos casos concretos relacionados con las estructuras de competencia y expansión de las filiales de las EMN, con especial referencia al reciente crecimiento industrial.

Entre las pocas características no discutidas de las filiales de las EMN figura su tendencia a ocupar una posición ventajosa en cuanto a dinámica de resultados. Esto no significa forzosamente que absorban las participaciones en el mercado de las firmas locales, sino más bien que con gran frecuencia se sitúan en las actividades de crecimiento más rápido. En el cuadro XIII se describe claramente este fenómeno para la industria entre 1950 y 1968. Los cuadros XXIV y XXV proporcionan informaciones similares para el período 1967-1973, de recuperación económica y crecimiento sostenido (con una referencia específica al período de prosperidad industrial de 1970-1973), y presentan los resultados preliminares para los años de crecimiento más lento de 1974-1977.

En el cuadro XXIV figuran diferentes cálculos basados sobre distintos criterios y para varios años. Se trata de evaluar la situación de las EMN dentro de las distintas ramas de industria desde 1970. Aparte de una concordancia bastante notable de tales estimaciones en lo que se refiere a clasificación respectiva de los sectores (e incluso en lo que se refiere a niveles de participación en muchos casos), sólo se aplicaron procedimientos de muestreo estrictamente comparables para los años 1973-1977. Los datos del cuadro permiten llegar a la conclusión de que no parece que las EMN hayan mejorado considerablemente su situación en el conjunto de la industria desde que terminó el período de prosperidad económica en 1973. Sin embargo, se produjeron algunos cambios a nivel de mercado o de rama de industria. Existen indicios de que la participación del capital extranjero aumentó durante el período de referencia en los textiles (la participación de las empresas extranjeras en las ventas de las 4 empresas mayores pasaron del 25 al 73 por ciento) y en los repuestos y piezas de automóviles (del 79 al 100 por ciento), y progresó moderadamente en las ramas de productos de cuero, jabones y cosméticos, aceites vegetales, etc., casi exclusivamente bienes de consumo con concentración baja o media. Inversamente, la participación extranjera se redujo considerablemente en la construcción de buques (del 46 al 17 por ciento), aeronaves (del 37 al 23 por ciento), productos químicos y petroquímica (del 77 al 44 por ciento), multigranos (del 73 al 13 por ciento), etc., la mayoría de ellos, bienes "modernos" de capital o mercados de producción intermedia. El avance de las EMN en los repuestos de automóvil sigue la tendencia iniciada hace mucho tiempo de integración vertical por medio de las fábricas de montaje, mientras que en los textiles se comprueba una tendencia más general hacia la concentración (especialmente en bienes de consumo) desde 1973, a causa de la deceleración del crecimiento económico. El retroceso en los productos químicos, la petroquímica y la construcción de aeronaves, corresponde a un aumento de participación de las empresas públicas y en los casos restantes el retroceso se debe probablemente a una disminución que por diferentes causas es más rápida que la sufrida por las empresas privadas nacionales bajo condiciones de recesión.

CUADRO XXIII

Participación y resultados obtenidos por las mayores empresas industriales, clasificadas por tipo de propiedad - 1972

Tipo de propiedad	Porcentajes de participación en la muestra <sup>1</sup> , por				(Media de la muestra = 100)			
	Número	Capital social	Ventas	Capital fijo	Media de capital	Producción <sup>2</sup>	Salarios	Beneficio neto del capital
Multinacional	41,8	40,4	55,3	35,2	98	101	105	95
Privada nacional	55,7	24,2	24,0	24,5	44	66	79	99
Pública	2,5	35,4	20,7	40,3	1 136 546 <sup>3</sup>	188	136	106

Fuente: "Quem é Quem na Economia Brasileira", Visão, 1974; Bernet, J.: Interinvest Guide, Río de Janeiro, 1971/1973. Elaborado por IPEA, en von Doellinger, C. y Cavalcanti, L.: Empresas Multinacionais na Indústria Brasileira, IPEA, Río de Janeiro, 1975.

<sup>1</sup> Constituida por las 10 mayores empresas según diferentes criterios: capital social, ventas y capital fijo, con lo que casi resultan 14 empresas en cada uno de los 23 sectores, con una muestra compuesta en total por 318 firmas. Las empresas se consideran filiales de multinacionales cuando el capital extranjero pasa del 25 por ciento.

<sup>2</sup> (Beneficios + salarios)/empleo.

<sup>3</sup> Excluida PETROBRÁS.

CUADRO XXIV

Estimaciones sobre la participación reciente de empresas de capital extranjero en diferentes ramas de la industria manufacturera - 1970-1977

(Porcentajes)

Ramas de industria	1970 a)	1972 b)	1973 c)	1977 c)
Minerales no metálicos	44,0	59,7	48,4	54,7
Metales	33,0	26,5	27,3	26,0
Maquinaria	70,0	74,7	83,1	68,7
Equipo eléctrico	83,7	76,2	89,5	84,9
Equipo de transporte	88,2	96,4	91,3	85,9
Madera	23,2	17,6	7,7	-
Muebles	16,0	-	12,7	9,7
Papel	22,3	37,1	19,9	31,4
Caucho	81,1	66,1	77,5	86,1
Cuero	37,9	(n.d.)	29,7	44,5
Productos químicos	35,7	47,7	44,1	38,3
Productos farmacéuticos	100,0	93,0	100,0	89,9
Cosméticos, jabones, etc.	81,5	3,3	37,0	54,3
Plásticos	44,9	70,1	68,2	66,4
Textiles	34,2	37,9	14,9	42,2
Vestido y calzado	29,5	49,7	59,7	58,7
Productos alimenticios	42,1	53,8	42,9	34,4
Bebidas	30,9	14,7	25,0	21,9
Tabaco	98,7	99,9	100,0	100,0
Publicaciones e imprenta	3,5	1,0	-	-
Varios	40,9	66,4	34,5	28,3
<b>TOTAL</b>	<b>50,1</b>	<b>55,3</b>	<b>55,0</b>	<b>50,5</b>

Fuente: Véanse las notas. Todas las cifras están sobreestimadas dada la escasa amplitud de las muestras.

a) Parte de la producción que corresponde a empresas de capital extranjero en la muestra de las 4 fábricas mayores para cada sector de 4 dígitos (muestra total: 1 526 fábricas). IBGE, Censo Industrial, 1970, tabulaciones especiales; elaborado por FINEP (véase cuadro XIV. Los datos actuales no deben confundirse con los índices de predominio de propiedad extranjera del cuadro XVI).

b) Parte que corresponde a las EMN en el valor de las ventas de las 10 empresas mayores en ventas, capital social o capital fijo de las 23 ramas de industria (muestra total: 318 empresas). "Quem é Quem...", Visão, 1974, elaborado por IPEA, en von Doellinger, C. y Cavalcanti, L., op. cit. (Véase cuadro XXIII.)

c) Parte que corresponde a las empresas de capital extranjero (definidas como empresas con 25 por ciento o más de capital extranjero) en el valor de las ventas de las 8 empresas mayores por su volumen de ventas en cada una de las 46 ramas de industria (total de la muestra: 368 empresas). "Quem é Quem...", Visão, 1974 y 1978; elaborado por Bonelli, R., "Concentração e Capital Estrangeiro: Notas sobre Algumas Características Estruturais de Indústria Brasileira em Anos Recentes", Rio de Janeiro, 1979 (mimeografiado).

Por otra parte, si se comparan estas estimaciones y las tasas de crecimiento del cuadro XXV puede comprobarse la existencia de una clara relación entre la participación del capital extranjero y las tasas de crecimiento de las distintas ramas de industria, al menos dentro de las ramas de mayor crecimiento. Esto significa que las EMN ocupan un lugar muy importante e incluso de primera fila en sectores o ramas que estaban a la cabeza del crecimiento industrial durante los últimos veinte años y especialmente durante la fase de rápida expansión (1968-1973) del ciclo reciente, aunque no pueda obtenerse una elevada correlación entre crecimiento y participación extranjera<sup>1</sup> por las muchas excepciones que pueden comprobarse. Entre estas excepciones figuran industrias de rápido crecimiento con una participación considerable de capital nacional, como las industrias químicas y de productos metálicos, así como industrias con predominio extranjero, y casi estancadas (en términos reales), como la del tabaco.

En otras palabras, lo que importa verdaderamente no es subrayar una mera relación de causa a efecto entre crecimiento y empresas multinacionales, sino una identificación casi absoluta entre los sectores más dinámicos y aquéllos en que domina el capital extranjero. Dado que algunas EMN están muy profundamente vinculadas con tales sectores, sería completamente inútil elegir una dirección causal en lugar de otra. En realidad, quizá sea preferible recordar que tales características dinámicas son propias de esos sectores concretos dentro de una determinada estructura industrial, con los correspondientes vínculos de dependencia y la consiguiente estructura final de la demanda, pero que no son características específicas de las EMN, y esto es precisamente lo que sugieren los bajos coeficientes empíricos de correlación.

Una prueba más elaborada y concordante es la derivada de un análisis de la industria basada en amplias categorías de la demanda y en las respectivas estimaciones de participación extranjera, como en el cuadro XXVI. Los sectores de la industria de demanda dinámica durante el último período de industrialización (desde 1956), a lo largo de dos ciclos, fueron los bienes de consumo duraderos y los bienes de capital, sectores en los cuales también se registraron las mayores participaciones de capital extranjero. Por consiguiente no sorprenderá que la participación general de las EMN en la industria muestre una tendencia sostenida al aumento únicamente en los sectores donde cambia la estructura, por no hablar de otras modalidades de expansión. Sin embargo, si se desea una visión más amplia, el cuadro XXVII resume las inversiones y reinversiones extranjeras acumuladas en la industria del Brasil entre 1969 y 1973. Durante estos años, en que se obtuvieron las más elevadas tasas de crecimiento nacional, las inversiones extranjeras totales en la industria pasaron de 1 420 a 3 603 millones de dólares de los Estados Unidos, con una tasa media de crecimiento anual del 26 por ciento, muy superior a la tasa media durante el mismo período para el conjunto de la industria, cuyo capital fijo aumentó en aproximadamente 13 por ciento por año<sup>2</sup>.

En el cuadro XXVIII se presentan, para el período 1965-1975, tomando una base diferente<sup>3</sup>, una serie de estimaciones acerca de la presencia del capital extranjero en el conjunto de la economía y sobre su participación en el capital total de la industria. En este caso no se tienen en cuenta la distribución por sectores ni la participación en los mercados y las estimaciones se basan en los informes del Banco Central sobre entradas directas de inversiones extranjeras, con algunas correcciones. Según estas estimaciones corregidas, entre 1969 y 1973 el capital extranjero en la industria creció aproximadamente en un 17 por ciento al año, porcentaje inferior al hallado anteriormente, pero que equivale a un incremento de la participación extranjera en el capital total de la industria del 22,7 al 26,3 por ciento. Estos mismos cálculos para un período más prolongado también muestran un impresionante aumento de esa participación, a través de unos incrementos anuales mantenidos: del 18,9 por ciento en 1965 al 28,6 por ciento en 1975.

---

<sup>1</sup> Los coeficientes de correlación de rangos de Spearman entre las participaciones en 1970 del cuadro XXIV (columna a) la más fiable) y las de 1967-73 ó 1971-73 del cuadro XXV llegan a ser tan bajos como 0,2 (17 casos) y 0,1 (20 casos) respectivamente.

<sup>2</sup> Según los cálculos de Bonelli, R. y Malan, P.: "Os Limites do Possível: Notas sobre Balanço de Pagamentos e Industria nos Anos 70", en Pesquisa e Planejamento Econômico, IPEA, Rio de Janeiro, agosto de 1976. Véanse cuadros V y X.

<sup>3</sup> Idem, cuadro X.

GUADRO XXV

Tasas medias de crecimiento anual de la producción por ramas  
de industria, 1967-1977  
(porcentajes)

Ramas de industria	1967-70 <sup>1</sup>	1971-73 <sup>2</sup>	1967-73	1974-77 <sup>3</sup>
Minerales no metálicos	10,8	12,9	11,7	11,0
Metales	8,8	21,0	13,9	8,7
Maquinaria	11,5	38,3	22,3	8,4
Equipo eléctrico	12,9	21,6	16,5	7,4
Equipo de transporte	12,3	24,5	17,3	5,7
Madera	9,8	15,0	12,0	(n.d.)
Muebles	- 2,3	23,6	8,4	(n.d.)
Papel	9,9	16,5	12,6	(n.d.)
Caucho	11,3	11,6	11,4	(n.d.)
Cuero	5,8	13,2	8,9	(n.d.)
Productos químicos	12,4	18,2	14,8	7,9
Productos farmacéuticos	(n.d.)	(n.d.)	(n.d.)	4,7
Cosméticos, jabones, etc.	13,8	5,7	10,2	(n.d.)
Plásticos	(n.d.)	15,0	(n.d.)	(n.d.)
Textiles	4,4	26,6	13,4	1,3
Vestido y calzado	8,9	9,1	9,0	3,0
Productos alimenticios	10,3	9,7	10,0	5,5
Bebidas	4,8	11,3	7,5	(n.d.)
Tabaco	6,1	- 2,0	2,6	(n.d.)
Publicaciones e imprenta	(n.d.)	12,4	(n.d.)	(n.d.)
Varios	(n.d.)	13,7	(n.d.)	(n.d.)
TOTAL	9,7	19,1	13,6	6,5

Fuente: Véanse las notas.

<sup>1</sup> IBGE, Produção Industrial (producción material), varios años; elaborado sobre informaciones proporcionadas por Suzigan, W. y otros: Crescimento Industrial no Brasil: Incentivos e Desempenho Recente, IPEA, Río de Janeiro, 1974.

<sup>2</sup> IBGE, Censo Industrial, 1970 y Pesquisa Industrial, 1973 (producción material); elaborado por FINEP, op. cit.

<sup>3</sup> Conjuntura Econômica, F.G.V., octubre de 1975 y diciembre de 1977; los datos se refieren al valor bruto deflactado de la producción; elaborado por Bonelli, R. y Werneck, D.: "Desempenho Industrial: Auge e Desaceleração nos anos 70", en Suzigan, W. (director de la edición). Indústria: Política, Instituições e Desenvolvimento, IPEA, Río de Janeiro, 1978.

CUADRO XXVI

Estimaciones sobre estructura, crecimiento y tipo de propiedad  
en la industria, por categorías de demanda  
(porcentajes)

Sectores	Estructura 1970		Tasas anuales medias de crecimiento de la producción				Tipo de propiedad, 1970 (participación en la producción)		
	Valor de la producción	Valor añadido	1955/62	1962/67	1967/73	1973/77	Extranjera	Nacional	Pública
Bienes de consumo duradero	13,7	14,5	24,0	4,1	23,6	5,5	84,7	15,3	-
No duraderos	44,4	40,3	6,6	0,0	9,4	4,2	42,9	56,3	0,1
Producción de bienes intermedios	32,1	33,7	12,1	6,3	13,5	8,7	36,6	26,7	36,6
Bienes de capital	9,7	11,5	27,0	- 2,6	18,1	8,4	57,4	42,6	0,0
<b>TOTAL</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>11,3</b>	<b>2,7</b>	<b>13,3</b>	<b>6,6</b>	<b>50,1</b>	<b>33,3</b>	<b>16,6</b>

Fuente: a) Crecimiento - 1955/65, IPEA - Diagnóstico de Industrialização Brasileira, Río de Janeiro, 1968; 1965/1977, Bonelli, R. y Werneck, D.: op. cit., 1978.

b) Estructura y participación extranjera: Censo Industrial, 1970, tabulaciones especiales. Participación extranjera, los mismos datos que en el cuadro XXIV, columna a).

CUADRO XXVII

Inversiones y reinversiones extranjeras acumuladas en  
diferentes ramas de la industria, 1969 y 1973

(Millones de dólares corrientes de los Estados Unidos)

Ramas de la industria	1969 (fin de año)	1973 (fin de año)	Porcentaje de cambio
Minas	17	77	346
Minerales no metálicos	41	125	206
Metales	76	360	374
Maquinaria	97	234	140
Equipo eléctrico	164	336	105
Equipo de transporte	278	672	142
Madera	2	19	1 625
Papel	25	89	251
Caucho	99	116	18
Productos químicos	329	815	148
Productos farmacéuticos	95	197	108
Textiles	48	123	157
Vestido y calzado	6	18	218
Productos alimenticios	119	192	62
Bebidas	4	30	682
Tabaco	7	161	2 263
Publicaciones de imprenta	4	10	167
Varios	9	31	250
<b>TOTAL</b>	<b>1 420</b>	<b>3 603</b>	<b>154</b>

Fuente: Boletines del Banco Central, varios números. Elaborado por IPEA, en von Doellinger, C. y Cavalcanti, L., op. cit.



CUADRO XXVIII

Estimación sobre el capital social extranjero en la economía  
brasileña y sobre su participación en el capital de la  
industria, 1965-1975

(millones de dólares corrientes de los Estados Unidos)

Años	Total de capital extranjero	Capital extranjero en la industria a)	Capital total en la industria b)	a) como porcentaje de b)
1965	2 861	2 232	11 802	18,9
1966	3 325	2 627	12 550	20,9
1967	3 539	2 796	13 359	20,9
1968	3 957	3 205	14 289	22,4
1969	4 374	3 490	15 374	22,7
1970	4 925	3 940	16 708	23,6
1971	5 480	4 483	18 490	24,3
1972	6 698	5 512	21 488	25,6
1973	8 531	6 569	25 012	26,3
1974	11 199	8 388	29 947	28,0
1975	14 811	10 116	35 318	28,6

Fuente: Informes del Banco Central, con datos sobre inversiones y reinversiones directas, corregidos por las inversiones directas estadounidenses que figuran en Survey of Current Business, varios números. Elaborado por Bonelli, R. y Malan, P., op. cit., cuadro X.

Para la parte de este aumento - en el cual se comprenden incluso los años de estancamiento, como 1966-1967 - que no puede explicarse únicamente en función del crecimiento de los sectores, es preciso recurrir a los otros típicos procesos de expansión propios de las EMN - captación de una parte del mercado y adquisición de firmas locales -, aunque deba admitirse que hay muy poca información fidedigna sobre estos aspectos.

Las conclusiones de un estudio sobre filiales estadounidenses<sup>1</sup> muestran la importancia de las adquisiciones de capital de empresas locales, como medio de crecimiento o diversificación de las filiales de empresas multinacionales: de un total de 1 325 de tales empresas situadas en América latina, el 48 por ciento son en realidad nuevas empresas, un 36 por ciento son empresas que han sido absorbidas y el 8 por ciento son empresas creadas por una fusión o una diversificación/integración con las filiales; las empresas restantes son de origen desconocido. Sin embargo, vale la pena señalar que es esta una práctica universal, no limitada a los países de América latina, ni siquiera más intensa en ellos: en el Canadá, por ejemplo, el 54 por ciento de las empresas filiales se creó por adquisición de firmas locales; en el Reino Unido, el 50 por ciento y en el conjunto de los países de la CEE, el 47 por ciento. En el Japón la situación es distinta: el 53 por ciento de las filiales son nuevas empresas.

Las dimensiones de la empresa local, su posición en el mercado y la legislación sobre política comercial influyen de manera decisiva sobre ese proceso de absorción de firmas locales, como lo hacen pensar las cifras anteriores. Pero en la medida en que estas adquisiciones constituyen en realidad un proceso de "desnacionalización", será conveniente considerar con más detalle las principales condiciones determinantes del proceso, con referencia a una estructura de tipo competitivo.

Para empezar, debe hacerse una primera distinción entre sectores dinámicos donde las EMN alcanzan posiciones ventajosas por acumulación interna de beneficios o penetración en los períodos de crecimiento rápido, tanto mediante la creación de nuevas empresas como por adquisición de empresas, y sectores no dinámicos, en los cuales las EMN suelen expandir sus actividades por medio de técnicas de modernización y de diversificación del producto - lo cual puede suponer absorción de empresas -, o simplemente por medio de adquisición de firmas locales, especialmente en períodos de recesión, cuando hay que evitar el conformarse simplemente con el lento crecimiento de la demanda<sup>2</sup>. De ser cierto, las absorciones probablemente ocurran tanto en los períodos de prosperidad, principalmente en los sectores dinámicos, como en los períodos de recesión, principalmente en los sectores más competitivos y de lento crecimiento. En consecuencia, la tendencia a largo plazo en materia de absorción de empresas, si es que existe, será difícil de establecer tomando como base los simples datos numéricos sobre este punto.

Probablemente este sea el caso en el cuadro XXIX, donde los porcentajes de filiales de multinacionales estadounidenses establecidas por medio de la absorción de empresas locales muestra un aumento constante que pasa del 9 por ciento en la inmediata posguerra al 61 por ciento en el último período de prosperidad 1971-1973, aunque en cifras absolutas aparece un movimiento cíclico más bien que una tendencia al crecimiento. Cualesquiera que sean las causas fundamentales de esta tendencia - entre las cuales probablemente hayan de tenerse en cuenta también ciertas circunstancias exteriores -, es indudable que la tendencia debe reflejar en cierto grado los dos tipos de condiciones antes mencionadas: un mejoramiento continuo en el mercado interno y en las dimensiones de las empresas, lo que hace que aumente el grado de atracción de las empresas locales, y al mismo tiempo una actitud permisiva de la legislación y de los dirigentes de la política económica.

---

<sup>1</sup> Véase Vaupel, J. y Curhan, J.: The Making of Multinational Enterprise, Harvard U.P., 1969.

<sup>2</sup> Véase Fajnzylber, R.: "A empresa internacional na industrialização da América Latina", en Serra, J. (director de la edición); América Latina: Ensaies de Interpretação Econômica, Paz e Terra, Río de Janeiro, 1976.

CUADRO XXIX

Proporción de nuevas filiales de multinacionales estadounidenses  
establecidas en el Brasil por absorción de empresas locales

Períodos	Nuevas filiales por absorción a)	Número total de nuevas filiales b)	a) como porcentaje de b)
Antes de 1945	0	28	0
1946 - 1950	1	11	9
1951 - 1955	5	22	22
1956 - 1960	12	36	33
1961 - 1965	6	16	38
1966 - 1970	24	46	52
1971 - 1973	11	18	61

Fuente: Newfarmer, R. y Mueller, W., op.cit., cuadro 6 - 4.

Además de todas las consecuencias políticas y económicas de tal proceso a nivel del mercado competitivo local, también hay consecuencias de carácter económico general, y una es la relacionada con la repatriación de beneficios. Tan pronto como las condiciones del mercado nacional dejan de estimular la acumulación de capital extranjero, puede aumentar la tendencia de los beneficios a salir del país, lo cual puede sobrecargar la balanza de pagos si se mantiene una tendencia hacia el aumento del capital extranjero con respecto al capital total nacional.

A nivel del mercado competitivo local, no se dispone de datos históricos satisfactorios ni de una lista completa de los factores determinantes y de las tendencias principales en cuanto a adquisición por las EMN de firmas locales, como proceso de expansión. Sin embargo, pueden seleccionarse algunos casos concretos como ejemplos en que las adquisiciones de empresas locales son uno de los aspectos de la actitud competitiva de las EMN.

En el Brasil un caso típico muy bien conocido de "desnacionalización" de un mercado dominado por el capital local es el de la industria farmacéutica<sup>1</sup> en el período de la posguerra. Hasta 1940 las empresas locales estaban casi totalmente especializadas en la fabricación de medicinas de carácter popular. La aparición de los antibióticos, de las sulfamidas en los años treinta y de la penicilina en los años de la guerra produjeron una modificación radical tanto en la concepción del producto como en su contenido tecnológico. Las modificaciones en la estructura de la producción industrial exigieron una modificación correspondiente de las empresas excepto para ciertas firmas extranjeras y unas pocas compañías nacionales, con producción muy especializada y muy técnica. Dado que las nuevas exigencias técnicas requerían unos conocimientos científicos complejos y unas actividades de investigación fuera del alcance de las pequeñas empresas, las grandes firmas internacionales o simplemente las empresas de propiedad extranjera se encontraban ante un mercado muy atractivo y casi desocupado.

Esta entrada, muy concentrada en el tiempo, de las EMN en el mercado brasileño se muestra en el cuadro XXX, pues del total de 39 empresas importantes de propiedad extranjera en la industria farmacéutica, sólo 6 (el 15 por ciento) se establecieron en el país antes de 1930, y 14 (aproximadamente el 36 por ciento) en el período de 1930-1950 (véanse también los cuadros IV y V). Sin embargo, las empresas extranjeras no se hicieron inmediatamente con el control del mercado: los problemas de patentes y la concepción y comercialización de nuevos productos requieren algún tiempo, de tal manera que fue únicamente en los años cincuenta cuando se instalaron la mayoría de las grandes empresas extranjeras (84 por ciento), algunas de ellas por medio de la adquisición de firmas locales. Al mismo tiempo, el número de empresas nacionales casi cesó de aumentar hacia fines de los años cuarenta y su parte en el mercado se redujo rápidamente, representando aproximadamente el 20 por ciento en 1957, con 11 empresas entre las 35 de mayor importancia. Durante los años sesenta, cuando ingresaron en el mercado nuevas EMN, las empresas nacionales siguieron retrocediendo hasta sólo un 17 por ciento de participación en el mercado, con únicamente una empresa entre las 35 de mayor importancia en 1974<sup>2</sup>.

La "desnacionalización" directa - es decir la absorción de empresas locales - no fue en realidad el caso más frecuente, pues la mayor parte de las entradas de nuevas filiales y de suspensión de actividades de las firmas locales no se produjo por un proceso de adquisición de empresas locales. Por consiguiente, éste es un buen ejemplo de cómo puede producirse la "desnacionalización" por medio de un proceso más paulatino y disimulado que las absorciones de empresas: una hábil utilización de los medios habituales de control del mercado<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Un estudio especial sobre el tema es el de Evans, P.: Denationalization and Development: a Study of Industrialization in Brazil, trabajo de licenciatura, Harvard, 1971. Un buen resumen figura en Queiroz, M. y Evans, P., op. cit.

<sup>2</sup> Evans, P.: "Foreign Investments and Industrial Transformation", Journal for Development Economies, vol. 3, núm. 4, 1975.

<sup>3</sup> Una muy reciente y casi exhaustiva exposición de los resultados recientes y de las características estructurales del mercado y de la producción figura en FINEP: Tecnologia e Competição na Indústria Farmacêutica Brasileira, Río de Janeiro, 1979.

CUADRO XXX

Años en que se establecieron en las industrias farmacéutica y textil del Brasil empresas locales y extranjeras importantes

1. Industria farmacéutica (número de empresas y porcentajes acumulativos).

Epoca de creación	Antes de la primera guerra mundial	1914-29	1930-39	1940-49	1950-59	1960-69	Total
Empresas extranjeras	1 (3%)	5 (15)	5 (28)	9 (51)	13 (84)	6 (100)	39
Empresas locales	3 (12%)	5 (32)	6 (58)	9 (90)	2 (100)	-	25

Fuente: Evans, P., op.cit., cuadros 3-I, 3-II

2. Industria textil.

Epoca de creación	Antes de la primera guerra mundial	1914-29	1930-45	1946-64	Después de 1964	Total
Empresas extranjeras	1 (12%)	3 (50)	-	4 (100)	-	8
Operaciones conjuntas	-	-	-	1 (33)	2 (67)	3
Empresas locales	9 (45%)	4 (65)	4 (85)	2 (95)	1 (100)	20

Fuente: "Quem é Quem na Economia Brasileira", Visão, 1974. Elaborado por Queiroz, M. y Evans, P., op. cit.

El estudio de la evolución en la industria de los textiles da lugar a una estructura distinta. Aquí es difícil colocar la misma etiqueta de "desnacionalización" (aunque en los años de posguerra una gran cantidad de capital extranjero entró y obtuvo buenas situaciones en el conjunto de la industria), porque las industrias locales siguieron reteniendo una gran parte del mercado de ventas y figurando entre las empresas de primera importancia, como muestran todos los resultados de los estudios realizados (véanse cuadros XI, XVI y XXIV). Pero la industria textil constituye un caso interesante de expansión de las EMN por medio de la diversificación y modernización del producto, sin "desnacionalización" de las empresas locales y de los mercados existentes, en una palabra encontrando un modus vivendi de coexistencia<sup>1</sup>.

La segunda guerra mundial supuso un período de prosperidad para la industria textil local, que entonces era una de las mayores del mundo y gran exportadora. Basada en el hilado y el tejido del algodón, esta industria pronto se adaptó a un crecimiento paralelo al de la tasa de crecimiento de la población, por ser imposible aumentar la demanda por encima de determinado consumo por habitante. El equipo quedó rápidamente anticuado y no fue sustituido, de tal manera que en los primeros años sesenta un estudio indicaba que una tercera parte de los husos y la mitad de todos los telares eran demasiado obsoletos para que valiera la pena de modernizarlos<sup>2</sup>, lo cual representaba un retraso técnico que en parte era posible por la protección que ofrecían los altos aranceles aduaneros contra la importación de textiles. Pero también había un número reducido de empresas modernas que consiguieron superar las condiciones de estancamiento del mercado por medio de la exportación, especialmente desde los últimos años sesenta, cuando se crearon importantes incentivos a la exportación, y entre esas empresas había muchas filiales.

Por otra parte, la industria de fibras sintéticas y artificiales se enfrentaba con una perspectiva completamente distinta no respecto del mercado exterior, por el costo más elevado de los insumos internos, sino a causa del creciente mercado nacional: la proporción de los textiles de algodón disminuyó del 80 por ciento en 1960 a menos de la mitad en los primeros años setenta, y los textiles sintéticos aumentaron en proporción equivalente. En contraste con los textiles de algodón, donde el capital local ocupaba posiciones de primera importancia, en el mercado de los textiles sintéticos, las EMN ejercían un control casi absoluto (véase el cuadro XXII). Muchas empresas de capital extranjero entraron en la industria textil en la posguerra, como se muestra en el cuadro XXX, con vistas a los mercados de fibras sintéticas y artificiales (véase también el cuadro V). A diferencia de lo que ocurría con los textiles de algodón, donde la tecnología desempeña un papel de poca importancia por tratarse de una manufactura de tratamiento y no de producción, el sector de los textiles sintéticos supone más exigencias técnicas.

No obstante, aun teniendo en cuenta la considerable diversidad técnica entre ambas industrias, los aspectos tecnológicos no parecen constituir un obstáculo insalvable para la competitividad en el conjunto de la industria textil, es decir que no existe una barrera tecnológica que impida la entrada en el mercado, mientras que desempeñan un papel muy importante otros aspectos relacionados con la comercialización y diferenciación del producto. Por consiguiente, el predominio de las EMN en los textiles sintéticos probablemente se deba más a las perspectivas de crecimiento de un nuevo mercado, en la época de su instalación, que a razones de control tecnológico. En consecuencia, las empresas nacionales podían mantenerse e incluso obtener buenos resultados en ambas industrias, como efectivamente ocurrió en muchos casos. En los textiles de algodón, orientándose hacia las exportaciones y procediendo a la modernización en los casos necesarios, con una adecuada estructura de comercialización; y en los textiles sintéticos buscando la asociación con el capital extranjero, lo que proporcionaba a las empresas locales tecnología y/o canales de comercialización, al mismo tiempo que abría a los grupos extranjeros una puerta de fácil acceso al mercado nacional. Esta es la razón fundamental para la creación de una operación conjunta, figura que ocupa un lugar de primera importancia

---

<sup>1</sup> Véase Queiroz, M. y Evans, P., op. cit., donde figura un estudio interesante.

<sup>2</sup> CEPAL: The Textile Industry in Latin America, vol. II, Nueva York, 1963.

en la estrategia reciente de las empresas extranjeras para entrar en el mercado en éste y en otros sectores. Para decirlo gráficamente, "a las multinacionales que preguntan: ¿cómo podré entrar en el mercado?; y al capital local que pregunta: ¿cómo podré mantenerme en vida?, parece que no hay más que una sola respuesta: una operación conjunta"<sup>1</sup>.

En el cuadro XXX puede comprobarse la importancia que ha adquirido recientemente el sistema de las operaciones conjuntas como vía para la entrada del capital extranjero en la industria textil. Pero como se muestra en el cuadro XXXI, la importancia de este sistema de entrada trasciende del campo de una industria concreta. Desde los últimos años sesenta y los primeros años setenta, el sistema de las operaciones conjuntas cada vez se ha aplicado más para sustituir a la competencia directa entre las EMN y el capital local en diferentes sectores, especialmente en las minas, el equipo mecánico pesado, la industria petroquímica<sup>2</sup> y la industria de los metales básicos, además de las industrias de bienes de consumo como textiles y aparatos eléctricos. Una característica interesante de este tipo de asociación es en muchos casos la presencia de una entidad de propiedad estatal, especialmente cuando se trata de inversiones de gran importancia y es elevado el riesgo, como ocurre en las minas y en las industrias de los metales básicos y de la petroquímica. Los tradicionales elementos "trilaterales" de la economía - las empresas públicas, las privadas nacionales y las multinacionales - parece que aúnan sus fuerzas para la realización en común de actividades, a fin de obtener un mutuo apoyo más seguro y más beneficioso.

---

<sup>1</sup> Queiroz, M. y Evans, P., op. cit., pág. 25.

<sup>2</sup> Para la industria petroquímica véase Evans, P.: "Multinationals, State Owned Corporations and the Transformation of Imperialism: a Brazilian Case Study", en Economic Development and Cultural Change, vol. 26, núm.1, octubre de 1977, y Tavares de Araújo Jr., J. y Dick, V.: "Governo, Empresas Multinacionais e Empresas Nacionais: o Caso da Indústria Petroquímica", en Pesquisa e Planejamento Econômico, IPEA, Río de Janeiro, diciembre de 1974.

CUADRO XXXI

Algunas de las principales operaciones conjuntas  
en la industria brasileña (1975)

Industria (producto)	Compañía	Socio extranjero	Socio local (E) = Estado (N) = Privada nacional
<b>Minas -</b>			
(bauxita)	Min. Rio do Norte	Alcan (& others)	C. Vale do Rio Doce (E) + CBA (N)
(alúmina)	Albrás	Japones Light Swelters Ass.	" (E)
(aluminio)	Alunorte	"	" (E)
(manganeso)	ICOMI	Bethlehem Steel	Antunes group (N)
(hierro)	Min. Bras. Reunidas (MBR)	Hanna Mining	" (N)
(hierro)	S.A. Min. Trindade (SAMITRI)	Arbed	C. Vale do Rio doce (E)
<b>Metales básicos -</b>			
(acero)	Cia Siderúrgica de Tubarão	Kawasaki + Finsider	Siderbrás (E)
<b>Equipo mecánico y de transporte -</b>			
(piezas automóvil)	Braseixos Rockwell	N. American Rockwell	Gastão Vidigal group (N)
(montaje automóvil)	Fiat Automóveis	Fiat spA (⊗)	Minas Gerais State gov. (E)
(varios)	Cobrasma	American Steel Foundries	Gastão Vidigal group (⊗) (N)
(varios)	Bardella Ind. Mec.	Voith	Bardella group (⊗) (N)
(motores)	Caomi-Cummins Mot	Cummins Engine	Antunes group (N)
<b>Aparatos eléctricos -</b>			
(aparatos domésticos)	Brastemp	Whirlpool	Brasmotor (N)
(aparatos domésticos)	Arno	ASEA	Arno (N)
<b>Papel y celulosa -</b>			
(papel y celulosa)	Papel e Celulose Catarinense	Adela, I.F.C.	Klabin (N) + Monteiro Aranha (N)
(celulosa)	Cenibra	C. Itoh	C. Vale do Rio Doce (E)
<b>Productos químicos -</b>			
(prod. petroquímicos)	Ciquine	Mitsubishi (& others)	Petroquisa (E) + Camargo Correa (N)
( " " )	Carbocloro	Diamond Shamrock	Unipar (N)
( " " )	Poliolefinas	National Dis- tillers + IFC	Petroquisa (E) + Unipar (N)
<b>Textiles -</b>			
(sintéticos)	Cia. Bras. de Sintéticos	Hoechst	Klabin group (N)
( " )	Polinor	Toray	Matarazzo group (N)
(varios)	DHJ - Nova América	DHJ	Nova América (N)
<b>Varios -</b>			
(cemento)	Cimento Portland Itaú	Cementia Holding	Itaú group (N)
(madera)	Brumasa	Bruynzeel	Antunes group (N)
(caucho)	Orion - Gates	Gates	Orion group (N)

Fuente: Bernet, J.: Interinvest Guide, Río de Janeiro, varios años; Queiroz, M. y Evans, P., op. cit.

\* Ahora ejerce el control.



CAPITULO III

LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y EL EMPLEO:  
EFFECTOS DIRECTOS



CAPITULO III

LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y EL EMPLEO:  
EFECTOS DIRECTOS

3.1. Empleo, productividad, intensidad del capital  
y salarios en la estructura industrial.

En el presente capítulo analizaremos la presencia de las EMN en la economía brasileña con la intención de determinar y evaluar la influencia que ejercen especialmente sobre la creación directa de empleos, dentro del marco de referencia y de las perspectivas expuestas en los capítulos anteriores.

Una panorámica general de la evolución de la estructura del empleo en el Brasil aparece en el cuadro XXXVI, donde vale la pena señalar el intenso crecimiento del empleo industrial en los años sesenta, a la tasa anual de aproximadamente 6 por ciento. Este crecimiento se debe fundamentalmente a la industria de la construcción, tanto en términos absolutos como en términos relativos (8,1 por ciento anual). Sin embargo, las actividades secundarias absorben todavía poca fuerza de trabajo - únicamente el 18 por ciento aproximadamente -, en comparación con los porcentajes de otros países. Esta reducida creación de empleo industrial, acompañada por un fuerte éxodo rural, lleva consigo el conocido fenómeno de inflación terciaria y de excesiva urbanización.

La estructura y el crecimiento recientes del empleo en la industria manufacturera se muestran en los cuadros XXXVII y XXXVIII. El primero muestra la estructura y el reciente crecimiento del empleo, la productividad, los salarios y la intensidad de capital y la parte de capital extranjero en cada una de las 21 ramas de industria; en el segundo cuadro figura la misma información clasificada por grandes sectores de la demanda industrial.

El empleo total correspondiente a las EMN - o a empresas de capital extranjero - no puede cuantificarse con precisión porque no se dispone hasta el presente de datos completos sobre su presencia en la industria brasileña, y aún menos en el conjunto de la economía. Sin embargo, pueden hacerse ciertas evaluaciones, como las que figuran en los cuadros XXXVII y XXXVIII. El primero se basa en los datos de los balances generales y cubre las 318 empresas mayores, de las cuales 133 se consideran como filiales de EMN. Su parte en el empleo total de la muestra se calcula en 51,1 por ciento, en comparación con su parte del 55,3 por ciento en el total de ventas (véase cuadro XXIII). También se calculó la participación de las EMN en el empleo para cada rama de la industria (columna b) y, como era previsible, se encontró una distribución muy similar a la ya examinada en el capítulo II en lo que respecta a partes en la producción o en las ventas: el tabaco, el equipo de transporte, los productos farmacéuticos, la maquinaria y el equipo eléctrico aparecen como industrias en las cuales más del 80 por ciento del empleo de las grandes empresas corresponde a filiales de EMN (o a empresas de capital extranjero), mientras que en el otro extremo encontramos publicaciones e imprenta, las bebidas, los textiles, la madera, el papel y los productos metálicos, con una parte del capital extranjero en el empleo que no llega al 30 por ciento. Las disparidades que aparecen con respecto a las estimaciones de la parte en las ventas y en la producción (cuadro XXIV) deberán imputarse principalmente a las diferencias de productividad de la fuerza de trabajo entre las filiales y las empresas nacionales (privadas y/o públicas), dentro de cada rama de industria.

En el cuadro XXXVIII figura otra evaluación de la parte que corresponde al capital extranjero en el empleo, tanto respecto del total como del empleo distribuido por sectores de la demanda, tomando como base los datos del censo industrial de 1970, y en virtud de un programa de estudio más completo, con una mayor cobertura: una muestra de 1 528 fábricas principales en los sectores de industria de 4 dígitos, correspondientes a 1 261 empresas, 300 de las cuales (con 448 fábricas) son empresas con capital de propiedad extranjera (véase cuadro XIV). De acuerdo con estos datos, a las empresas de capital extranjero corresponde el 42,2 por ciento del empleo total de la muestra, en comparación con una parte del 50,1 por ciento en la producción. Los porcentajes de participación del capital extranjero en el empleo son también repetidamente inferiores a los porcentajes de participación en la producción respecto de cada sector - especialmente en los bienes duraderos de consumo, donde tales porcentajes son respectivamente del 61 y del 85 por ciento - lo cual indica una media de productividad que sistemáticamente aventaja a las firmas extranjeras.

CUADRO XXXVI

Brasil: población económicamente activa, estructura  
y crecimiento - 1940/1970

(porcentajes)

Actividad económica	Estructura				Crecimiento (media anual)		
	1940	1950	1960	1970	1940/50	1950/60	1960/70
Primaria	<u>64,1</u>	<u>59,9</u>	<u>53,7</u>	<u>44,6</u>	<u>0,5</u>	<u>1,7</u>	<u>0,8</u>
Agricultura, silvicultura y ganadería	62,1	57,8	51,6	42,9	0,5	1,7	0,7
Producción agrícola, caza y pesca	2,0	2,1	2,1	1,7	2,3	2,4	1,0
Secundaria	<u>10,3</u>	<u>13,7</u>	<u>13,1</u>	<u>18,1</u>	<u>4,4</u>	<u>2,4</u>	<u>6,0</u>
Minas y canteras	0,9	0,7	0,5	0,6	-0,8	-0,7	4,9
Manufacturas	7,2	9,4	8,9	11,1	4,2	2,2	4,9
Construcción	1,9	3,4	3,5	5,9	7,5	3,0	8,1
Gas, producción y distri- bución de electricidad	0,3	0,2	0,3	0,5	-0,7	5,3	9,4
Terciaria	<u>23,8</u>	<u>26,4</u>	<u>33,2</u>	<u>37,3</u>	<u>2,5</u>	<u>5,3</u>	<u>3,9</u>
Comercio	5,1	5,6	6,7	7,7	2,5	4,7	4,1
Transporte, comunicaciones y almacenamiento	3,4	4,1	4,8	4,2	3,4	4,6	1,3
Administración oficial	2,8	3,0	2,9	3,9	2,4	2,6	5,7
Servicios	9,7	9,8	12,1	12,4	1,5	5,0	2,9
Actividades sociales	1,4	2,5	3,1	5,0	7,8	4,9	7,7
Varios	1,5	1,4	3,6	4,1	0,9	13,0	3,8
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0 <sup>*</sup>	1,5	2,8	2,7

Fuente: IBGE, Censos Demográficos. Elaborado por Hoffmann, H., Desempleo e Subempleo no Brasil, Atica, S. Paulo, 1977.

\* Total absoluto de la población económicamente activa en 1970: 29,3 millones.

Unicamente en los bienes intermedios esos porcentajes son similares, no porque las filiales de las EMN obtengan productividades menores, sino como resultado de que algunas empresas públicas alcancen los mayores índices de productividad para el conjunto de la industria, como en el sector del refinado del petróleo. Además, también hay una similar correspondencia inversa entre las partes que en el empleo corresponden al capital extranjero - que llegan a un máximo en los bienes de capital y en los bienes de consumo duraderos - y las partes en el empleo que corresponden a cada sector respecto del conjunto de la industria, pues a esos mismos dos sectores corresponden las partes más reducidas.

Los resultados anteriores señalan claramente que tal correspondencia existe también entre, por una parte, presencia de capital extranjero y elevada productividad, y, por otra, correspondiente tasa baja de empleo por unidad de producción. Los datos de ambos orígenes lo corroboran, En el cuadro XXXVII, una simple ojeada basta para ver claramente que el capital extranjero se relaciona en un grado muy significativo con una alta productividad cuando se toman como unidades de observación las ramas de industria: los productos farmacéuticos, el tabaco, los cosméticos, el caucho, el equipo de transporte y el equipo eléctrico son los ejemplos más visibles de ramas de industria clasificadas en los primeros puestos, mientras que el vestido, los textiles, los muebles y la madera ocupan los lugares inferiores. Se calculó la correlación de rangos de Spearman entre la productividad y la parte del capital extranjero (columna a), producción) y se halló un coeficiente de significación de 0,7 a un nivel de 0,1 por ciento.

Quizá sea conveniente señalar que este resultado es diferente (aunque coincida en parte) del que se obtiene de los cuadros XX y XXIII, donde se comparan directamente las medias obtenidas por las empresas de propiedad extranjera y de propiedad nacional en cuanto a productividad y otros resultados, además de compararse otras características estructurales, y la conclusión parece ser favorable a las empresas extranjeras, al menos con respecto a las empresas privadas nacionales. Una correlación tal como la ahora observada contempla esta cuestión desde un punto de vista diferente (que equivale a tener en cuenta las características desagregadas del sector): la hipótesis de que los rasgos característicos visibles de las filiales de las EMN son menos imputables a la propiedad extranjera del capital que a las características estructurales de la industria o del mercado en cada caso, al nivel del sector. Desde luego, esta proposición (que todavía no es una declaración de principios, sino una hipótesis muy verosímil que debe ponerse a prueba por medio de los adecuados análisis comparativos dentro de cada sector, análisis para los cuales no se dispone de suficientes datos) es aplicable a otras muchas cuestiones, como los salarios y la intensidad de capital. En todo caso, tal hipótesis meramente propone que los indicadores de alto rendimiento están estrechamente asociados con las características del sector y no únicamente con la presencia de EMN, pues tal presencia en los diferentes sectores no puede ser la única responsable de los valores que alcanzan los indicadores medios por sector (en el capítulo II se comentan con más detalle estas cuestiones).

Una relación del mismo género, aunque en un grado menor, puede considerarse que existe entre la participación de capital extranjero y la intensidad de capital, pero a este respecto no puede encontrarse una correlación significativa: pudo establecerse un coeficiente no significativo únicamente de 0,3 entre el indicador de intensidad de capital (capital por trabajador)<sup>1</sup> y la participación correspondiente a firmas extranjeras (columna a), cuadro XXXVII). Parecen actuar importantes influencias "perturbadoras" en ramas de industria como las de productos químicos (especialmente a causa de las empresas públicas) y en las de bebidas y papel (por las empresas privadas nacionales), donde es necesario un elevado nivel de capital por trabajador; y en la maquinaria mecánica y eléctrica, los cosméticos y los productos farmacéuticos, por la razón opuesta.

---

<sup>1</sup> Las magnitudes relativas se obtienen del cuadro XX, basado en IBGE: Censo Industrial, 1970, tabulaciones especiales, elaborado por FINEP, op. cit.

CUADRO XXXVIII

Estructura del empleo, indicadores de crecimiento y capital extranjero, por grandes sectores de la demanda industrial, 1970/1973

Sectores de industria	Distribución del empleo (%) 1970	Indicadores de empleo, 1970 <sup>1</sup>			Parte del cap. extranjero <sup>2</sup>		Crecimiento (%) anual del empleo 1970/1973
		Producción	Salarío	Intensidad de capital	a)	b)	
<b>Bienes de consumo</b>							
duraderos	13,6	106	116	91	84,7	61,2	12,9
no duraderos	43,5	93	84	84	42,9	33,4	1,6
<b>Bienes de producción</b>							
intermedios	30,9	108	104	133	36,6	35,0	6,6
de capital	11,9	97	124	79	57,4	47,8	17,0
<b>TOTAL</b>	<b>100,0</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>50,1</b>	<b>42,2</b>	<b>8,7</b>

Fuentes: IBGE, Censo Industrial, 1970 y Pesquisa Industrial, 1973; tabulaciones especiales.

<sup>1</sup> Media para toda la industria = 100. Véanse definiciones en el cuadro XX.

<sup>2</sup> a) Parte (porcentaje) en la producción (1970 de las fábricas principales por sector (muestra de 1 528 fábricas, IBGE, censo); deducida del cuadro XXVI. Esta muestra cubre el 38 por ciento de la total producción industrial y el 23 por ciento del empleo.

b) Parte (porcentaje) en el empleo (1970) en la misma muestra que para a).

CUADRO XXXVII

Empleo, estructura e indicadores de crecimiento y capital extranjero por ramas de la industria manufacturera, 1970/1973

Ramas de industria	Distribución del empleo (%) (1970) <sup>1</sup>	Indicadores de empleo, 1970 <sup>2</sup>			Parte del cap. extranjero <sup>3</sup>		Crecimiento (%) anual del empleo 1970/1973
		producción	Salarios	Intensidad de capital	a)	b)	
Minerales no metálicos	8,2	70	72	86	44,0	63,9	1,4
Metal	10,5	111	112	117	33,0	27,3	11,2
Maquinaria	7,1	99	142	80	70,0	87,1	18,6
Equipo eléctrico	4,6	118	130	83	83,7	80,4	15,9
Equipo de transporte	6,3	127	150	140	88,2	97,2	11,6
Madera	4,8	50	58	55	23,2	21,5	8,9
Muebles	3,6	55	74	33	16,0	-	6,3
Papel	2,8	95	106	142	22,3	23,7	9,1
Caucho	1,3	149	114	100	81,1	38,7	13,8
Cuero	1,0	65	72	58	37,9	38,4	7,8
Productos químicos	4,2	240	166	333	35,7	50,5	10,1
Productos farmacéuticos	1,2	274	156	110	100,0	89,5	14,0
Cosméticos, jabones, etcétera.	0,7	210	110	86	81,5	-	9,9
Plásticos	1,7	110	94	90	44,9	47,4	20,6
Textiles	13,9	68	78	82	34,2	17,3	3,3
Vestido y calzado	6,3	52	62	24	29,5	60,9	0,5
Productos alimenticios	12,9	101	68	105	42,1	72,8	8,9
Bebidas	2,1	106	102	144	30,9	15,0	1,6
Tabaco	0,6	226	120	135	98,7	99,6	9,9
Publicaciones e imprenta	3,8	98	136	61	3,5	3,3	7,7
Varios	2,3	84	92	51	40,9	41,6	9,7
TOTAL	100,0	100	100	100	50,1	51,1	8,7

Fuentes: IBGE, Censo Industrial, 1970 y Pesquisa Industrial, 1973, tabulaciones especiales; y "Quem é Quem", Visão, 1974.

<sup>1</sup> Total del personal empleado en las fábricas (incluido el personal administrativo), 31/12/70.

<sup>2</sup> Los porcentajes se refieren a una media para toda la industria = 100. Véanse definiciones en el cuadro XX.

<sup>3</sup> a) Parte (porcentaje) en la producción (1970) de las principales fábricas por sector (muestra de 1528 fábricas, IBGE, censo); deducido del cuadro XXIV.

b) Parte (porcentaje) en el empleo (1972) de las empresas más importantes de una muestra de 318 empresas (véase cuadro XXIV). Elaborado por von Doellinger, C. y Cavalcanti, L., op. cit.

A partir de los valores absolutos de intensidad del capital puede obtenerse un orden de magnitud para el costo de la creación de empleos (en términos de inversión). Tomando como referencia la medida de capital por trabajador en el conjunto de la industria, según los datos del censo de 1970 (aproximadamente 3 400 dólares de los Estados Unidos de capital fijo por cada puesto de trabajo creado), las principales empresas de capital extranjero (dentro de las 1 528 principales empresas propietarias de fábricas) gastaban unos 6 400 dólares, en comparación con 3 500 dólares para las principales empresas privadas nacionales y 15 200 dólares para las empresas públicas. Unos resultados algo diferentes, pero que mantienen la misma clasificación, son el resultado de otro estudio efectuado sobre los datos contables de una amplia muestra de empresas para el año 1972<sup>1</sup>: para las empresas consideradas como filiales de las EMN, empresas privadas nacionales y empresas públicas, se obtuvieron respectivamente para el capital fijo los valores de 7 800 dólares, 7 000 dólares y 30 000 dólares por trabajador.

Para explicar tales diferencias, debe recordarse que evidentemente las características técnicas del sector desempeñan un papel decisivo. Pero esto no debe llevarnos a despreciar enteramente la influencia del capital y del precio de la fuerza de trabajo, al menos en lo que respecta a las tasas de inversión sectoriales y/o generales. Como se trata de una cuestión sujeta a discusión, exponemos claramente nuestra opinión diciendo que no creemos que la relación de precios capital/fuerza de trabajo sea determinante del crecimiento relativo del capital y del empleo por medio de cambios en la intensidad del capital a nivel microeconómico, es decir por medio de cambios en la elección de técnicas, pues tal hipótesis no ha sido corroborada hasta ahora por pruebas empíricas y tampoco ha merecido ningún apoyo teórico. Lo que tratamos de sugerir es que una considerable reducción del precio del capital - principalmente por medio de la política económica del Gobierno, pero a través de una considerable reducción de los precios relativos de los bienes de capital - puede hacer que suba tanto la tasa general de acumulación de capital como la relación general capital/trabajo, como resultado de las tasas diferenciales de crecimiento por sectores. Esto es hasta cierto punto lo que ocurrió entre 1968 y 1973, el reciente período de prosperidad económica en el Brasil, cuando se establecieron una amplia serie de subsidios al capital, con una influencia no cuantificable pero sin duda alguna muy grande sobre la inversión<sup>2</sup>.

En la mayoría de los sectores industriales parece improbable que pueda cambiarse la intensidad de capital por medio de una acción conscientemente dirigida a este fin, a causa de las inevitables y rígidas exigencias técnicas. Y en muchos casos, incluso un retroceso tecnológico (suponiendo que tan extraña solución fuera aceptable para las empresas privadas) sería imposible por la dificultad de encontrar matrices y piezas de recambio para el equipo anticuado. No hay un estudio completo sobre la existencia de diferentes alternativas técnicas en cada industria desde el punto de vista de la concepción técnica de la producción, pero hay algunas pruebas concretas y un consenso bastante extendido entre los economistas acerca de que son pocas las alternativas técnicas existentes fuera de unos límites correspondientes a una serie relativamente reducida de intensidades de capital. Con esto no trata de ocultarse el hecho de que en unas pocas industrias todavía existe cierta flexibilidad tecnológica y, por otra parte, que muchas industrias todavía presentan una baja relación capital/trabajo como característica dominante de la técnica de producción<sup>3</sup>, y posiblemente toda política eficaz de empleo habrá de considerar ambos aspectos del problema. En todo caso, la rigidez de las exigencias técnicas se ve reforzada en considerable grado por la llamada "dependencia tecnológica" o, para expresar la idea en términos menos conflictivos, por la ausencia casi completa de creación local de tecnología y el predominio total de los mecanismos de transferencia de tecnología, con la consecuencia de que se reduce muy radicalmente cualquier (hipotética) posibilidad de poder introducir métodos con gran intensidad de trabajo, que puedan ser verdaderamente significativos, por medio de la creación de incentivos.

---

<sup>1</sup> Véase cuadro XXIII. Elaboración de los datos por von Doellinger, C. y Cavalcanti, L., *op. cit.*, sobre las informaciones de base de "Quem é Quem na Economia Brasileira", Visão, 1974.

<sup>2</sup> Un ejemplo conocido es la promoción de la industrialización en la región del noroeste por medio de incentivos fiscales, el más importante de los cuales es el sistema del "artículo 34/18", basado en una exención del 50 por ciento del impuesto sobre la renta para los proyectos de inversión industrial aprobados por SUDENE. El resultado principal fue la creación de varias empresas industriales nuevas, con una creación de nuevos empleos relativamente reducida.

<sup>3</sup> Véase Hoffmann, H., *op. cit.*, capítulo X, para una discusión más detallada del tema. La agricultura, los servicios y la construcción parecen buenos ejemplos de ambas situaciones.



Hasta aquí sólo puede hacerse una evaluación estadística de los efectos que producen las empresas extranjeras sobre el empleo en la industria. Según los resultados más completos de que se dispone a nivel de la producción, como ya hemos visto, una parte equivalente al 42,2 por ciento (1970) del empleo en la industria (en las 1 528 fábricas principales) corresponde a empresas de capital extranjero, lo cual equivale a un total de unos 245 000 empleos directos en 1970. Esta cifra es evidentemente inferior a la real, porque muchas empresas extranjeras (y/o fábricas) no figuran en esta muestra de las principales fábricas por sector, pero el número verdadero no debe ser mucho mayor. Por las mismas razones, puede considerarse exagerada la participación relativa del capital extranjero en el empleo en la industria: en cualquier caso, el 42,2 por ciento constituye el mayor porcentaje teóricamente posible, si las empresas extranjeras y de propiedad local tuvieran las mismas dimensiones medias, lo que no ocurre. Por otra parte, la menor parte posible sería de aproximadamente el 10 por ciento, si todas las empresas extranjeras figuraran en la muestra. La cifra verdadera no puede calcularse, ni siquiera como estimación aproximada, en ausencia de otras informaciones. Sin embargo, utilizando una hipótesis arbitraria pero simple<sup>1</sup>, la parte del empleo de las empresas extranjeras en el conjunto de la industria probablemente no superará al 20 por ciento, es decir representaría unos 500 000 trabajadores en 1970.

Con ayuda del cuadro XXXVII podemos establecer una correlación entre la presencia de empresas extranjeras (columna a)), y un tercer indicador, la media de los salarios anuales unitarios. Se calculó por ramas de industria un coeficiente de correlación de rangos de Spearman de 0,6, casi tan elevado como el obtenido para la productividad, y también significativo a nivel de 0,1 por ciento. La interpretación de tal resultado, al que se ha llegado en muchos estudios independientes<sup>2</sup>, no es inmediata, porque son muchos los factores que parecen intervenir. La estrecha correspondencia entre salarios y productividad y de ambos factores con la escala o dimensiones medias de la producción<sup>3</sup> hace pensar, como hipótesis más amplia, que la asociación entre salarios y empresas extranjeras - ambos factores sobre la base de una correlación por ramas de industria y como resultado medio (cuadro XX) - es secundaria con respecto a la asociación de salarios con dimensiones de la empresa. En otras palabras, no está probada de manera concluyente la existencia de una relación independiente entre salarios más altos y empresas extranjeras, porque nunca ha podido aislarse esa relación de las diferencias en materia de dimensiones.

Sea o no sea verdad que las filiales de las EMN, por su calidad de filiales, pagan salarios medios más altos que las firmas locales de las mismas dimensiones, el hecho es que sus salarios unitarios son en promedio más altos que los pagados por las firmas nacionales en cualquier muestra de empresas mayores y de primera importancia, y deberá buscarse el motivo. Desde el punto de vista de la estructura de la producción, una influencia importante - no independiente de las características dimensionales - parece la ejercida por la composición de la fuerza de trabajo según el nivel de calificaciones. Algunos indicios de tal relación pueden derivarse del cuadro XXXIX, donde las ramas de industria se clasifican según la proporción de trabajadores con formación al nivel de graduación o a nivel medio con respecto al número total de trabajadores, en lugar de considerar únicamente las calificaciones de mayor categoría. Si se toma como referencia únicamente la clasificación según las calificaciones superiores, esa clasificación se correlaciona con la parte que corresponde al capital extranjero en el cuadro XXXVII, columna a), para todas las 21 ramas de la industria manufacturera, con un coeficiente de 0,55 (con una significación de 0,5 por ciento). Aunque estos datos se refieren al censo de 1960, pueden considerarse de carácter estructural y por consiguiente válidos todavía a efectos de clasificación. Si se prescinde de la industria del tabaco - de influencia perturbadora -, el coeficiente de correlación de Spearman para las 20 ramas restantes se eleva a 0,72 (nivel de significación: 0,05 por ciento). Cuando se consideran juntamente la educación a nivel de graduación y a nivel medio, en lugar de los niveles superiores de calificación (segunda columna, cuadro XXXIX, con únicamente 11 observaciones), el coeficiente de correlación de rangos que se obtiene es de 0,74 (significación: 0,5 por ciento).

---

<sup>1</sup> Que la parte de las empresas extranjeras en el empleo se multiplica por dos en cada estrato de 20 por ciento del empleo total, en orden creciente de dimensiones medias.

<sup>2</sup> Véase Fajnzylber, F., Sistema Industrial ..., op. cit., y von Doellinger, C. y Cavalcanti, L., op. cit., entre otros.

<sup>3</sup> Véase, por ejemplo, FINEP, op. cit.

Aunque estas cuestiones volverán a examinarse en la próxima sección, debe subrayarse que los resultados anteriores no implican que los niveles de salarios vengan determinados únicamente por razones relacionadas con exigencias de carácter técnico. En primer lugar, es evidente que la educación formal no significa calificación (desde el punto de vista del empleador) y que esta calificación no es en ningún sentido equivalente a la capacidad práctica del trabajador para desempeñar ciertas actividades; por consiguiente, las condiciones que impone la demanda de trabajo deben considerarse como un factor estructural independiente determinante del nivel de salarios, en la medida en que el mismo tipo de trabajo básico puede ser remunerado de manera diferente según la empresa o incluso dentro de la misma empresa, según la política administrativa y organizativa que predomine. En segundo lugar, las diferencias salariales entre empresas deben considerarse también como resultado de las estructuras de un mercado de oligopolio, que influye tanto sobre el mercado del trabajo como sobre el mercado de los productos. Desde el punto de vista de la demanda de trabajo, esto significa que las empresas mayores - donde figuran las EMN - con frecuencia pagan salarios más altos de los normales para determinada tarea o actividad que requiera cierta formación, con la finalidad de reducir costos y de atraer a los trabajadores mejor calificados y/o de mejor comportamiento. Desde luego, esto sólo puede hacerse en cantidad y extensión significativas cuando las empresas también consiguen una productividad del dinero todavía más elevada (o niveles más bajos en los costos del factor trabajo).

Que esto es así se comprueba claramente en el cuadro XXXVII, donde se comparan los diferenciales salario/productividad por ramas de industria. Aparece entonces un resultado interesante que confirma la afirmación anterior: las industrias con mayores salarios unitarios también obtienen más altas productividades, pero a tal nivel que las partes del salario en el valor añadido son normalmente inferiores. Así, pues, las ramas de industria con salarios más altos - productos químicos y farmacéuticos - también tienen altos cocientes productividad/salarios, o (lo que es lo mismo) baja parte de los salarios en el valor añadido - respectivamente 30 y 43 por ciento por debajo de la media para toda la industria<sup>1</sup> -, mientras que en las ramas de industria de salarios típicamente bajos, como la madera y el vestido, los salarios representan una parte del valor añadido superior en 16 y 19 por ciento respectivamente a la media de toda la industria. Las principales excepciones son, por una parte, el tabaco y los cosméticos, con salarios medios que no son altos pero con una productividad del dinero - imputable en gran medida a los mecanismos de control del mercado y no a las características técnicas - tan elevada que la parte de los salarios en el valor añadido sólo es del 12 por ciento. En el otro extremo encontramos las industrias de la maquinaria y de publicaciones e imprenta, cuyos muy altos salarios unitarios representan el 43 y el 32 por ciento del valor añadido. Estas excepciones hacen pensar que existe otra distribución sectorial característica de las EMN, pues la primera excepción coincide con las industrias dominadas por el capital extranjero (tabaco, etc.), mientras que la segunda aparece en ramas de industria de propiedad nacional.

Al reflexionar algo más sobre esto resulta evidente que entre tales casos especiales únicamente las industrias con elevados salarios y una importante parte de los salarios en el valor añadido - como la maquinaria - son en realidad "excepciones", en el sentido de que contradicen directamente la hipótesis de que a mayores salarios corresponden productividades mayores, es decir mejores condiciones que permiten pagar mejor. La situación simétrica - como en el tabaco, los cosméticos, etcétera - apunta precisamente a la posibilidad de salarios mucho mayores en aquellas industrias, lo cual por alguna razón no se realiza. Debe notarse que desde este punto de vista no hay diferencias importantes entre tales ramas de industria y aquellas - como la farmacéutica - en las cuales hay un reducido costo salarial, a pesar de que se pagan elevados salarios unitarios. Este tipo de variaciones salariales también aparece dentro de cada rama de industria<sup>2</sup>, lo que parece algo sorprendente dado que las diferentes ramas de industria son buenos sustitutos de las diferentes categorías sindicales, para cada una de las cuales se fijan los salarios por medio de contratos colectivos de trabajo establecidos bajo control del Gobierno.

---

<sup>1</sup> Recuérdese que la parte media de los salarios en el valor añadido en toda la industria era sólo del 23 por ciento en 1970 (como en 1973), incluidos trabajadores y empleados administrativos.

<sup>2</sup> Véase sobre este punto y sobre otras cuestiones relacionadas con las diferencias salarios-productividad, Baltar, P., op.cit.

CUADRO XXXIX

Composición de la fuerza de trabajo según su nivel de educación en la industria manufacturera

Ramas de industria	Educación superior (%) <sup>1</sup>	Clasificación: educación media y superior <sup>2</sup>
Minerales no metálicos	0,28	9
Metal	0,54	6
Maquinaria	1,52	4
Equipo eléctrico	1,48	3
Equipo de transporte	1,14	2
Madera	0,01	-
Muebles	0,09	-
Papel	0,40	7
Caucho	0,75	-
Cuero	0,63	-
Productos químicos	1,61	5
Productos farmacéuticos	2,29	1
Cosméticos, jabones, etc.	1,14	-
Plásticos	1,29	-
Textiles	0,29	11
Vestido y calzado	0,01	10
Productos alimenticios	0,34	8
Bebidas	0,80	-
Tabaco	0,01	-
Publicaciones e imprenta	0,04	-
Varios	0,38	-

Fuentes: Véanse las notas.

<sup>1</sup> Fuerza de trabajo con educación superior, como porcentaje del número total de trabajadores. IBGE, Censo Industrial, 1960; reproducido de Tyler, W., "Manufactured Export Expansion and Industrialization in Brazil", Kiel, 1974, versión preliminar.

<sup>2</sup> Clasificación de las ramas de industria según el porcentaje relativo de fuerza de trabajo con educación superior y media; reproducido de Pastore, J. y otros, "Profissionais Especializados no Mercado de Trabalho", IPE, São Paulo, 1972.

La conclusión general es que tales casos representan una correspondencia incompleta entre el poder de mercado de la empresa - del que forman parte los beneficios técnicos - y su inserción en el mercado de la fuerza de trabajo, de tal manera que muchas de las empresas pueden aprovecharse especialmente del mero hecho de que la mayor parte de las necesidades de fuerza de trabajo pueden satisfacerse dentro de un segmento del mercado de trabajo en que predominan los bajos salarios. En pocas palabras, la estructura del mercado de trabajo, que es paralela a las categorías sindicales oficiales en lo que se refiere a salarios, no tiene en cuenta la mayoría de las variaciones de productividad, lo que beneficia a algunas industrias o grupos de empresas en las cuales las EMN ocupan un lugar importante.

Un último tema que debe considerarse en esta sección es la relación entre el capital extranjero y las tasas de crecimiento del empleo. No hay informaciones directas acerca del impacto dinámico de las EMN sobre el empleo, de tal manera que sólo pueden establecerse indicaciones cualitativas. Del cuadro XXXVII puede deducirse una estrecha correspondencia entre la parte de las empresas de propiedad extranjera (columna a) y las tasas medias anuales de crecimiento del empleo, 1970-1973, para cada rama de industria, correspondencia que se expresa con un coeficiente de correlación de rangos de Spearman de 0,65, con significación de 0,1 por ciento. A pesar de que se trata de un período muy corto, es muy representativo de unas características sectoriales dinámicas, por tratarse de unos años de prosperidad económica con un crecimiento muy elevado y general, incluso para el empleo, que aumentó a una tasa anual media del 8,7 por ciento y con tasas muy significativas para casi todas las ramas de industria. Unas tasas de crecimiento del empleo especialmente elevadas - superiores al 10 por ciento por año - se registraron en los plásticos, la maquinaria, el equipo de transporte y eléctrico, los productos farmacéuticos, el caucho, los productos metálicos y los productos químicos.

Cuando los sectores de industria se agrupan en grandes sectores de la demanda, como en el cuadro XXXVIII, aparece un contraste radical entre los sectores dinámicos - bienes duraderos de consumo y bienes de capital, con tasas de crecimiento del 12,9 y del 17 por ciento - y los bienes de consumo no duraderos y bienes intermedios, con tasas del 1,6 y del 6,6 por ciento respectivamente. Los dos primeros sectores se caracterizan por el predominio del capital extranjero, por término medio, entre las empresas de primera importancia, a diferencia de lo que ocurre en los otros dos sectores. Su comportamiento dinámico durante este período no es accidental, pues se ajusta a la misma tendencia registrada en el ciclo precedente, durante la fase de expansión 1956-1962. Aunque las tasas de crecimiento de estos sectores revelan cierta tendencia a retroceder durante los años de recesión, los niveles alcanzados en las fases de prosperidad compensan sobre este efecto, con el resultado de que a largo plazo también se comprueban mejores índices de dinamismo. Desde 1956 hasta 1977, los bienes de consumo duraderos aumentaron su producción real a una tasa media anual del 15,6 por ciento; los bienes de capital a una tasa del 13,9 por ciento; los bienes intermedios a una tasa del 10,5 por ciento y los bienes de consumo no duraderos a una tasa del 5,4 por ciento<sup>1</sup>.

En la medida en que la anterior tendencia al crecimiento es un efecto macro-económico de las decisiones de inversión primaria adoptadas por las empresas de primera importancia en un determinado contexto de estrategias competitivas (aunque de oligopolio) al nivel de una industria o de un mercado, esta dinámica de creación de empleo en cada sector no puede considerarse con independencia de las empresas de primera importancia de cada uno de los sectores, entre las cuales figuran las EMN como componente importante. Por consiguiente, aunque desde un punto de vista estático puede decirse con bastante justificación que las empresas de capital extranjero proporcionan menos cantidad de nuevos empleos industriales que las empresas nacionales en relación tanto con la inversión como con la producción, a lo largo de todo un período de industrialización de largo alcance sus más elevadas tasas medias de crecimiento - que se deben fundamentalmente a su presencia predominante en los sectores dinámicos - son la causa sin duda alguna de una más elevada absorción de empleo neto, como lo indican todas las pruebas de hecho existentes. Parece innecesario seguir insistiendo en que este último efecto es mucho más significativo, puesto que los sectores industriales no pueden considerarse aisladamente de las empresas que los componen.

---

<sup>1</sup> Véase Serra, J. y Possas, M., O Exame de Políticas Económicas Setoriais, S.E.P., São Paulo, 1979.

Esta tendencia dinámica se ve reforzada por el fenómeno bien conocido - al menos durante los últimos treinta años - del considerable proceso de modernización que ha tenido lugar en las industrias llamadas "tradicionales". Según los datos de hecho disponibles, los sectores más dinámicos - equipo eléctrico y de transporte, maquinaria y productos químicos, entre otros - muestran la tendencia a absorber más fuerza de trabajo no sólo a causa de sus más elevadas tasas de crecimiento de la producción, sino también a causa del mayor aumento del empleo en proporción a la producción. Inversamente, las ramas "tradicionales", de lento crecimiento, como la madera, las bebidas, los textiles, el vestido, los productos alimenticios, la imprenta, el tabaco y los productos de cuero tuvieron en el período 1941-1969 unas tasas de absorción de empleo mucho más bajas que sus ya bajas tasas de crecimiento de la producción<sup>1</sup>. Esto es principalmente el resultado de un aumento de la productividad derivado de la renovación tecnológica en la mayoría de esas ramas, donde el viejo equipo fue reemplazado en el período de posguerra por nuevas técnicas de utilización más intensiva del capital y más productivas<sup>2</sup>.

Tal tendencia no está particularmente vinculada a la presencia de las EMN en la mayor parte de estos sectores, aunque sin duda alguna ha influido en ella la entrada de las EMN en algunos de tales sectores, especialmente cuando se trataba de nuevos productos y/o nuevos mercados, como el de las fibras textiles artificiales. Sin embargo, en términos generales, las empresas extranjeras no ocuparon un lugar dominante con respecto a la difusión de la nueva tecnología, lo cual permitió que el capital nacional obtuviera unos aumentos de productividad similares y así tuvo lugar un proceso conjunto de cambio.

### 3.2. Estructura de empleo y salarios en sectores de industria seleccionados.

El siguiente análisis se basa en los datos sindicales sobre el empleo, reunidos a partir de los formularios de cotización sindical. Esta cotización la pagan obligatoriamente los trabajadores a los sindicatos por intermedio de sus empleadores, en virtud de la legislación vigente (véase capítulo III), y en tal sentido este procedimiento de pago constituye en realidad como un sistema de recaudación de impuestos. Se sometieron a tratamiento los datos de 1956, 1961, 1966, 1971 y 1976 sobre estructura de salarios y empleo acerca de las dos categorías sindicales siguientes: trabajadores del metal (incluidas las industrias de productos metálicos, maquinaria, y equipo eléctrico y de transporte) y trabajadores textiles, en ambos casos para la ciudad de São Paulo<sup>3</sup>.

Se aplicaron los siguientes criterios principales de clasificación:

- a) origen de la propiedad del capital, según la Interinvest Guide;
- b) dimensiones de la empresa, según el número de trabajadores: muy pequeña (0-20), pequeña (21-100), media (101-500), grande (501-1 000) y muy grande (más de 1 000);
- c) profesión, según el puesto o la función del trabajador manual o de oficina;
  - en la producción: profesión no calificada, semicalificada, calificada (incluidos técnicos y profesionales graduados) y puestos de dirección (jefe, gerente, contramaestre, etc.);
  - en la administración o los servicios: profesiones no especializadas, semi-especializadas, especializadas (incluidos técnicos y profesionales graduados) y puestos de dirección;
- d) salarios expresados con referencia al salario mínimo de 1971, ajustado según el índice de costo de vida de DIEESE.

---

<sup>1</sup> Véase Bacha, E. y otros: Encargos Trabalhistas e Absorção de Mão-de-Obra, IPEA, Río de Janeiro, 1972.

<sup>2</sup> Véase Cano, W., "Industrialização e Absorção de Mão-de-Obra no Brasil", en Indústria e Produtividade, CNI, Río de Janeiro, 1968.

<sup>3</sup> DIEESE, "Distribuição Salarial em São Paulo segundo Guias de Contribuição Sindical", São Paulo, 1977 (mimeografiado).

Para las dos categorías seleccionadas de trabajadores se presenta en el cuadro XL la distribución de los salarios de todos los trabajadores y su evolución durante los últimos veinte años.

Para los trabajadores del metal es posible la comparación de las estructuras de salarios de 1956 y 1961, período en que tuvo lugar una mejora relativa, con un desplazamiento hacia niveles más elevados de salario. En el período comprendido entre 1961 y 1966, caracterizado por la política de limitación de salarios desde 1964 (e influido posiblemente por la crisis económica de 1963) se produjo el cambio más impresionante en la distribución de los salarios: casi se dobla el número relativo de trabajadores con salarios inferiores a dos veces el salario mínimo (valor real de 1971) en las dos categorías de trabajadores, mientras que se reduce prácticamente a la mitad el porcentaje de los trabajadores que ganan entre 2 y 5 veces el salario mínimo, con respecto al empleo total.

De 1966 a 1971 aparece en ambas categorías de trabajadores una tendencia diferente (que se mantiene hasta 1976 entre los trabajadores del metal): un desplazamiento hacia arriba de los niveles más elevados de salario, de tal manera que los trabajadores que ganan más de 3 y especialmente más de 5 salarios mínimos aumentan notablemente su número relativo, aunque sea un número pequeño, en términos tanto absolutos como relativos. Esta ampliación de los sueldos y salarios más elevados constituye seguramente un fenómeno complementario de la anterior etapa de restricción de salarios, en la medida en que fue hecha posible por esa política restrictiva. Como resultado, entre los años 1961 y 1976 se produjo una sorprendente modificación en la estructura de salarios, cuando la proporción de trabajadores que ganaban entre 2 y 5 veces el salario mínimo se redujo del 61 al 37 por ciento del empleo total en los sectores del metal y del 63 al 25 por ciento en la industria textil. En el cuadro XL otros indicadores, el cociente media/mediana y la dispersión salarial, refuerzan esta conclusión, al aumentar durante el período de referencia.

Vale la pena señalar que estos resultados son comunes a los dos tipos de industria, a pesar de las evidentes diferencias existentes entre ellas en cuanto a estructura de distribución de los salarios, con salarios medios muy inferiores para los trabajadores de la industria textil. Las dudas que puedan subsistir quedan eliminadas con los resultados que se obtienen cuando se desglosa a los trabajadores del metal en ramas de industria en el cuadro XLI - productos metálicos, maquinaria, equipo eléctrico y de transporte -, resultados que revelan exactamente la misma evolución.

La influencia especial que pueda tener la propiedad del capital - nacional o extranjero - en la distribución de los salarios puede comprobarse para los trabajadores de la industria textil y de los metales, por medio de una presentación más detallada como en los cuadros XLII y XLIII.

La primera característica importante que debe subrayarse es la diferencia sistemática de salarios a favor de las empresas extranjeras en ambos sectores de industria y durante todo el período 1961-1976, resultado que confirma una vez más los mayores salarios pagados por las empresas de propiedad extranjera. A pesar de tales diferencias en la distribución de los salarios, todas las empresas presentan la misma tendencia, independientemente de cuál sea la propiedad del capital: las desproporciones se mantienen aproximadamente, y tienen lugar los mismos cambios en los mismos momentos.

Entre 1961 y 1966, la proporción de los trabajadores de empresas nacionales que recibían menos de 2 salarios mínimos aumentó del 29,1 al 55,6 por ciento en las industrias metálicas y del 25,9 al 72,4 por ciento en la industria textil, mientras que las proporciones correspondientes aumentaron para las empresas extranjeras en el mismo período del 15,1 al 48,5 por ciento en las industrias metálicas y del 13,5 al 38,8 por ciento en la industria textil. Esto muestra un empeoramiento mucho más marcado de la estructura de salarios en las firmas extranjeras, y más especialmente en las industrias del metal, donde la proporción de trabajadores que ganaban menos de 2 salarios mínimos se multiplicó por más de tres en el período de referencia, mientras que para las empresas nacionales de las mismas industrias la proporción no llegó a multiplicarse por dos. Al menos a este respecto, queda demostrado que las EMN se aprovecharon de la política gubernamental de salarios posterior a 1964 hasta el punto de que en 1966, en la mayor ciudad del Brasil, casi la mitad de todos los trabajadores de las EMN (incluidos los empleados administrativos) en la industria del metal - que es una de las industrias en que se pagan mejores salarios, a la que corresponde aproximadamente el 30 por ciento del empleo en la industria manufacturera y en la cual actúa uno de los mejores sindicatos - obtenían menos de 2 salarios mínimos, en comparación con un 15 por ciento de todos los trabajadores únicamente 5 años antes. Esta modificación se debe no solamente a una reducción del salario mínimo real del 30 por ciento durante el período de referencia, sino también a las políticas de empleo deliberadamente mantenidas en una época en que las clases trabajadoras disponían de un poder de negociación verdaderamente muy bajo.

CUADRO XL

Distribución de los salarios respecto del empleo total  
para categorías seleccionadas de trabajadores de la  
industria, São Paulo, 1956-1976  
 (porcentajes de trabajadores)

GRUPOS DE SALARIOS <sup>1</sup>	Trabajadores del metal					Trabajadores de la industria textil <sup>2</sup>			
	1956	1961	1966	1971	1976	1961	1966	1971	1976
Hasta 2 S.M.	32,1	27,7	54,4	54,0	48,0	37,3	72,3	71,0	74,3
De 2 a 3 S.M.	34,6	41,5	23,0	20,3	18,9	50,3	19,7	18,5	19,4
De 3 a 5 S.M.	26,7	23,0	16,3	16,3	18,3	12,3	6,9	9,3	5,2
Sobre 5 S.M.	6,6	7,7	6,2	9,1	13,8	0,2	1,1	1,2	1,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Cociente media/mediana	-	1,21	1,31	1,48	1,50	1,05	1,11	1,18	1,16
Dispersión <sup>3</sup> salarial	-	4,3	3,0	4,7	5,2	3,2	3,3	3,9	3,1

Fuente: Impresos de cotización sindical; elaboración realizada por DIEESE, op. cit.  
 Se toma como base una muestra aleatoria que cubre el 10 por ciento del total de impresos, o algo menos que el total de empresas en cada categoría en São Paulo.

<sup>1</sup> Expresados en salarios mínimos reales de 1971.

<sup>2</sup> No se dispone de datos para 1956.

<sup>3</sup> Cociente del noveno al décimo decil.

CUADRO XLI

Distribución de los salarios de los trabajadores del  
metal por ramas de industria, São Paulo, 1956-1976  
(porcentaje de trabajadores)

GRUPOS DE SALARIOS	Productos metálicos					Maquinaria				
	1956	1961	1966	1971	1976	1956	1961	1966	1971	1976
Hasta 2 S.M.	28,7	25,8	59,9	61,3	52,2	33,9	23,8	50,3	46,6	43,2
De 2 a 3 S.M.	40,2	42,7	22,4	19,8	22,1	32,3	44,8	24,1	22,5	20,9
De 3 a 5 S.M.	25,6	25,4	11,2	10,7	14,9	25,9	23,6	18,9	20,3	20,5
Sobre 5 S.M.	5,5	6,0	6,5	8,2	10,9	7,9	7,8	6,6	10,6	15,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

	Equipo eléctrico					Equipo de transporte				
	1956	1961	1966	1971	1976	1956	1961	1966	1971	1976
Hasta 2 S.M.	35,6	41,1	54,9	68,6	56,4	40,8	25,2	69,0	63,9	68,2
De 2 a 3 S.M.	30,5	32,1	24,3	13,3	12,9	38,8	42,3	15,8	19,3	14,7
De 3 a 5 S.M.	28,8	17,1	14,9	10,7	16,8	16,3	23,4	10,3	13,7	8,3
Sobre 5 S.M.	5,1	9,8	5,9	7,3	13,9	4,0	9,0	4,9	3,1	8,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Véase el cuadro XL.



De 1966 a 1976 tuvo lugar una elevación de los salarios más altos en las empresas tanto nacionales como extranjeras, pero una vez más las empresas extranjeras experimentaron un cambio relativo mucho mayor en los dos sectores industriales que se estudian. Como en la industria textil las remuneraciones de más de cinco salarios mínimos representan una proporción muy reducida, el aumento de este grupo salarial fue mucho más significativo entre los trabajadores del metal, entre los cuales este grupo de más elevados salarios pasó del 5,5 al 11,1 por ciento en las empresas nacionales y del 9,9 al 18,2 por ciento en las empresas extranjeras, durante el período de referencia. Posiblemente, la consiguiente dispersión de salarios, mayor entre las empresas extranjeras, sea una consecuencia de las diferencias entre las normas sobre remuneraciones de mayor nivel, en gran parte posibles por los bajos salarios impuestos en virtud de las nuevas condiciones del mercado de trabajo. Sin embargo, debe señalarse que estos datos también revelan alguna mejora en los niveles inferiores de salarios en las empresas extranjeras, si se comparan con las empresas nacionales, especialmente por debajo de un salario mínimo. Esto probablemente sea una consecuencia de la mejor productividad y/o de las mejores condiciones del mercado, que permiten a estas empresas mantener mayores márgenes de beneficio, aunque también paguen salarios medios muy superiores.

CUADRO XLII

Distribución de los salarios de los trabajadores del metal,  
según la propiedad del capital, São Paulo, 1961-1976  
(porcentaje de trabajadores)

GRUPOS DE SALARIOS	Empresas nacionales				Empresas extranjeras			
	1961	1966	1971	1976	1961	1966	1971	1976
Hasta 1 S.M.	6,0	6,0	8,6	8,0	5,3	4,2	3,3	4,7
De 1 a 2 S.M.	23,1	49,6	47,9	42,4	9,8	44,3	39,0	42,2
<u>Hasta 2 S.M.</u>	<u>29,1</u>	<u>55,6</u>	<u>56,5</u>	<u>50,4</u>	<u>15,1</u>	<u>48,5</u>	<u>42,3</u>	<u>46,9</u>
<u>De 2 a 3 S.M.</u>	<u>40,7</u>	<u>22,7</u>	<u>20,1</u>	<u>20,2</u>	<u>48,1</u>	<u>24,4</u>	<u>21,7</u>	<u>16,6</u>
<u>De 3 a 5 S.M.</u>	<u>22,7</u>	<u>16,2</u>	<u>15,0</u>	<u>18,2</u>	<u>25,6</u>	<u>17,2</u>	<u>23,9</u>	<u>18,3</u>
De 5 a 10 S.M.	7,4	4,4	6,3	8,9	9,8	8,1	7,6	13,4
Sobre 10 S.M.	1,1	1,1	2,2	2,2	1,5	1,8	4,5	4,8
<u>Sobre 5 S.M.</u>	<u>8,5</u>	<u>5,5</u>	<u>8,5</u>	<u>11,1</u>	<u>11,3</u>	<u>9,9</u>	<u>13,1</u>	<u>18,2</u>
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente y notas: Véase el cuadro XI.

CUADRO XLIII

Distribución de los salarios de los trabajadores de la industria textil, según la propiedad del capital, São Paulo, 1961-1976  
(porcentajes de trabajadores)

GRUPOS DE SALARIOS	Empresas nacionales <sup>1</sup>				Empresas extranjeras <sup>1</sup>			
	1961	1966	1971	1976	1961	1966	1971	1976
Hasta 1 S.M.	8,9	12,1	10,6	15,7	-	8,2	6,1	1,1
De 1 a 2 S.M.	17,0	60,3	51,2	55,5	13,5	30,6	35,9	39,8
<u>Hasta 2 S.M.</u>	<u>25,9</u>	<u>72,4</u>	<u>61,8</u>	<u>71,2</u>	<u>13,5</u>	<u>38,8</u>	<u>42,0</u>	<u>40,9</u>
<u>De 2 a 3 S.M.</u>	<u>58,3</u>	<u>20,3</u>	<u>25,1</u>	<u>21,0</u>	<u>62,9</u>	<u>42,6</u>	<u>32,0</u>	<u>39,3</u>
<u>De 3 a 5 S.M.</u>	<u>15,7</u>	<u>6,3</u>	<u>11,5</u>	<u>6,6</u>	<u>23,2</u>	<u>17,8</u>	<u>24,8</u>	<u>17,8</u>
De 5 a 10 S.M.	0,2	0,6	1,6	1,3	0,4	0,8	1,2	1,8
Sobre 10 S.M.	-	0,3	0,1	0,1	-	-	-	0,1
<u>Sobre 5 S.M.</u>	<u>0,2</u>	<u>0,9</u>	<u>1,7</u>	<u>1,4</u>	<u>0,4</u>	<u>0,8</u>	<u>1,2</u>	<u>1,9</u>
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Véase el cuadro XL.

La manera y el grado en que las diferencias de distribución de los salarios atribuidas al origen de la propiedad del capital dependen de las dimensiones de la empresa y del nivel de calificación del trabajador no se pueden medir plenamente y sólo se pueden indicar cualitativamente por medio de los datos similares que para las mismas muestras se presentan en los cuadros XLIV a XLVI.

Aunque no siempre sea posible expresar determinada estructura de salarios como función de las dimensiones de la empresa, es evidente que a dimensiones mayores corresponden salarios mayores en los dos grupos de trabajadores estudiados. En la industria textil, parece que en años recientes no se comprueban importantes diferencias de salarios en las empresas de hasta 500 trabajadores, pero para las empresas muy grandes (de más de 500) los salarios son considerablemente más elevados, aunque para las empresas de estas importantes dimensiones los salarios por encima de 5 veces el nivel mínimo son todavía más escasos. Entre los trabajadores del metal, puede encontrarse una correspondencia más mantenida entre dimensiones y salarios, excepto para los salarios más elevados, que aumentan en casi tres veces su parte con respecto al empleo total, para pasar del 6,1 por ciento en las empresas pequeñas (0-20 trabajadores), al 17,6 por ciento, en las empresas grandes (más de 500), en 1976. Esta diferencia en las proporciones de altos salarios se amplió extraordinariamente durante el período de referencia, especialmente desde 1971. En realidad, el hecho más destacado durante estos quince años parece haber sido una muy radical dispersión de salarios que separó mucho los extremos inferior y superior no sólo en las empresas muy grandes, sino en todas las categorías, excepto la de pequeñas empresas (0-20), lo cual implica también que la distancia media entre salarios aumentó entre los grupos de empresas en los dos extremos de la escala.

<sup>1</sup> Estas empresas se han seleccionado de una muestra distinta, pues la muestra aleatoria no cubría un número aceptable de empresas extranjeras para todos los años. Esta segunda muestra incluye las mismas empresas para todos los años.

Si se comparan cada una de las categorías de empresas con los datos sobre empresas extranjeras del cuadro XLII en cuanto a estructura de distribución de salarios<sup>1</sup>, puede comprobarse el mayor parecido en el grupo de empresas mayores (de más de 500 trabajadores). Desde luego esto no es una prueba de que las diferencias de dimensiones expliquen todas las diferencias de salarios entre las empresas nacionales y las extranjeras, aunque éstas tengan mayores dimensiones medias en todas las industrias que entran en la categoría de los trabajadores del metal; pero sí sugiere al menos que la distribución por dimensiones de las empresas extranjeras se desvía muy fuertemente hacia las de muy grandes dimensiones. Por el contrario, la distribución de salarios en las empresas nacionales queda aproximadamente contenida dentro de las empresas de tamaño medio (20-50).

Otro factor que influye sobre la determinación de los salarios y que puede explicar en su mayor parte las diferencias de salarios tanto entre empresas de diferentes dimensiones como entre los dos tipos de propiedad del capital, aunque mantenga una posición básicamente independiente, es la calificación de la fuerza de trabajo. Los cuadros XLV y XLVI muestran la evolución de la estructura de salarios de 1956 a 1976 para los trabajadores de la producción según calificaciones y para los empleados en la administración y los servicios según los grados de especialización. Sólo se consideran los trabajadores del metal porque faltan informaciones básicas para la industria textil.

En los cuadros XLV y XLVI se presenta una muy clara visión de conjunto de la clasificación por profesiones y/o por calificaciones, como principal factor determinante en materia de distribución de salarios. La referencia a la clasificación y no a la calificación como tal es intencionada: en primer lugar porque la calificación no puede considerarse con independencia de la profesión o función desempeñada; además, hay ya una extensa literatura sobre la discusión teórica acerca de la determinación de los salarios (que evidentemente no puede mencionarse y aún menos examinarse aquí), que tiene precisamente como objeto de discusión la existencia de cualquier tipo de vínculo causal entre los salarios y la calificación o la productividad o la profesión o cualquier otra categoría analítica posible. Por consiguiente, elegimos la solución de evitar interpretaciones dudosas, manteniendo el análisis de los resultados empíricos dentro de los límites de una descripción de conexiones entre variables. Así, podemos decir que tanto para los trabajadores de la producción como para los empleados administrativos la remuneración es una función directa de la calificación o de la especialización, así como de la posición jerárquica, es decir de si se ocupa un puesto de dirección, de control o de administración.

Por otra parte, debe señalarse un resultado muy interesante derivado de estos datos los cambios en la distribución de salarios de 1961 a 1976 pueden resumirse como una reducción radical de los salarios de trabajadores no especializados y no calificados y una elevación simétrica - aunque en un grado menor - de los salarios de los trabajadores especializados y calificados, y muy especialmente de los trabajadores que desempeñan funciones de dirección<sup>2</sup>. En pocas palabras, la política de fijación de salarios aplicada por el Gobierno después de la segunda guerra mundial, así como las prácticas seguidas por las empresas en materia de creación de puestos de trabajo, actuaron como dos movimientos complementarios, que como resultante llevan a una ampliación de las diferencias entre las remuneraciones superiores e inferiores de la fuerza de trabajo.

---

<sup>1</sup> Sólo para trabajadores de la industria de los metales, pues la muestra de la industria textil del cuadro XLIII no es comparable.

<sup>2</sup> El aumento de las remuneraciones en los puestos de la alta administración tiene efectos generales sobre la distribución de salarios que no pueden desdeñarse en modo alguno, especialmente cuando tiene lugar una elevación importante y general: las remuneraciones medias de la administración son notablemente superiores a los salarios de la producción y por otra parte los funcionarios administrativos en las plantas industriales (que es sólo una parte del total de puestos administrativos y de servicios correspondientes a la fuerza de trabajo industrial) no representan menos del 14 por ciento del empleo total (según el Censo Industrial de 1970), proporción que varía muy poco entre los sectores y los tipos de propiedad.

CUADRO XLIV

Distribución de salarios de los trabajadores del metal y de los textiles, según las dimensiones de la empresa, São Paulo, 1961-1976  
 1. Trabajadores del metal (porcentaje de trabajadores)

Dimensiones <sup>1</sup> Grupos de salarios	0 - 20			21 - 100			101 - 500			501 y más		
	1961	1966	1971 1976	1961	1966	1971 1976	1961	1966	1971 1976	1961	1966	1971 1976
Hasta 2 S.M.	33,6	55,9	53,1 52,9	26,5	52,8	54,2 51,7	28,5	53,6	53,8 48,5	24,0	62,7	59,6 47,4
De 2 a 5 S.M.	57,6	40,5	42,0 41,0	68,3	42,3	36,6 37,0	63,1	39,5	36,6 38,5	65,5	29,2	30,8 35,0
Sobre 5 S.M.	8,8	3,6	4,9 6,1	5,3	4,9	9,3 11,4	8,4	7,0	9,6 12,9	10,5	8,1	9,6 17,6
T o t a l	100,0	100,0	100,0 100,0	100,0	100,0	100,0 100,0	100,0	100,0	100,0 100,0	100,0	100,0	100,0 100,0

2. Trabajadores textiles

Hasta 2 S.M.	47,8	90,8	83,7 75,4	35,7	70,0	75,8 77,0	37,4	66,8	69,8 79,6	32,4	76,8	66,1 69,7
De 2 a 5 S.M.	49,9	9,3	11,7 22,9	64,4	27,9	22,5 19,7	62,6	31,6	29,0 19,4	67,6	22,9	33,9 30,1
Sobre 5 S.M.	2,2	-	4,7 1,6	-	2,0	1,7 3,3	-	1,6	1,3 1,0	-	0,3	- 0,3
T o t a l	100,0	100,0	100,0 100,0	100,0	100,0	100,0 100,0	100,0	100,0	100,0 100,0	100,0	100,0	100,0 100,0

Fuente y notas: Véase el cuadro XI.

<sup>1</sup> Dimensiones medidas por el número total de trabajadores y empleados administrativos.

CUADRO XLV

Distribución de salarios de los trabajadores de la producción en la industria del metal, según el grado de calificación, Sao Paulo, 1956-1976  
(porcentajes de trabajadores)

Profesión	No calificada			Semicalificada			Calificada y técnicos			Directores de producción			
	1956	1961	1976	1956	1961	1976	1956	1961	1976	1956	1961	1976	
Hasta 1 S.M.	1,7	1,7	0,7	8,8	17,0	-	0,8	0,7	1,0	-	0,6	0,8	-
Hasta 2 S.M.	41,1	30,7	90,0	20,0	23,0	13,5	11,1	50,3	4,0	15,7	15,2	7,7	3,7
De 2 a 5 S.M.	58,2	69,2	10,0	10,1	7,0	84,6	85,5	47,2	81,5	77,8	71,3	69,1	57,4
De 5 a 10 S.M.	-	-	-	-	-	1,8	3,4	1,7	14,0	6,1	12,2	22,4	45,0
Sobre 10 S.M.	-	-	-	-	-	-	-	-	0,5	0,4	1,4	1,0	16,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente y notas: Véase el cuadro XL.

CUADRO XLVI

Distribución de los empleados administrativos en la industria del metal,  
según su grado de especialización, São Paulo, 1956-1976

Profesión Grupos de salarios	No especializada					Semiespecializada					Especializada					Dirección y control				
	1956	1961	1966	1971	1976	1956	1961	1966	1971	1976	1956	1961	1966	1971	1976	1956	1961	1966	1971	1976
Hasta 1 S.M.	50,0	33,9	81,3	76,1	81,5	14,0	31,2	64,4	53,8	62,3	21,4	-	16,1	6,5	8,8	-	-	-	-	6,9
De 2 a 5 S.M.	50,0	66,1	18,8	22,5	18,5	83,7	67,5	34,9	43,2	37,1	57,2	50,0	46,4	32,6	47,4	33,3	18,8	33,3	25,0	23,5
De 5 a 10 S.M.	-	-	-	1,4	-	-	1,3	0,8	3,0	0,6	14,3	40,9	32,1	52,2	38,6	66,7	62,5	41,7	52,3	48,0
Sobre 10 S.M.	-	-	-	-	-	2,3	-	-	-	-	7,1	9,1	5,4	8,7	5,3	-	18,8	25,0	22,7	21,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente y notas: Véase el cuadro XI.

CAPITULO IV

INFLUENCIA INDIRECTA SOBRE EL EMPLEO:  
OBSERVACIONES FINALES





## CAPITULO IV

### INFLUENCIA INDIRECTA SOBRE EL EMPLEO: OBSERVACIONES FINALES

#### 4.1. Influencias indirectas: efectos de propagación interindustrial y comercio exterior.

Para evaluar los efectos indirectos de las EMN sobre el empleo en la industria sería preciso como condición mínima que se desagregaran hasta cierto nivel - a nivel de la industria o del sector (más de 2 dígitos) - sus indicadores sobre productividad y sobre efectos directos en materia de empleo, a fin de hacerlos compatibles con la existencia matriz de insumo-producto para la industria (1970)<sup>1</sup>. Además, los coeficientes de insumo interindustriales tendrían que convertirse en coeficientes de necesidades directas e indirectas de trabajo para cada sector, a fin de poder evaluar los efectos totales directos e indirectos sobre el empleo. Entonces se podría calcular un multiplicador del empleo en la industria, dividiendo el efecto total sobre el empleo por el efecto directo. Aunque se dispone, para la realización de tales cálculos, de los datos industriales de base<sup>2</sup>, dichos cálculos exigirían una cantidad considerable de trabajo complementario y más tiempo del que disponemos.

Así pues, nos contentaremos con una breve evaluación de los efectos de propagación hacia arriba por grandes sectores de la industria, sin ninguna referencia especial a las EMN y en relación con la producción y no con el empleo. Después se darán algunas informaciones sobre las características principales de la balanza comercial de la EMN en años recientes, lo cual en cierto sentido viene a completar las descripciones ya hechas sobre estructura y comportamiento de las EMN; aunque esto no se relacione directamente con el empleo.

Tomando como base los datos de insumo-producto antes mencionados para la industria (industria manufacturera y minas), e informaciones obtenidas de otras fuentes sobre la agricultura y la industria de la construcción, se han realizado algunos cálculos que proporcionan ciertas indicaciones acerca de los efectos de propagación hacia arriba por grandes sectores de la demanda<sup>3</sup>. Se encontró que los coeficientes de dispersión (efectos directos e indirectos) son mayores en las industrias de la construcción y de los bienes de consumo duraderos; el coeficiente para el sector de los bienes de capital es inferior, aunque todavía se mantenga por encima de la media. La industria de la construcción, además de su importancia respecto de la producción total de la industria - cerca del 18 por ciento - y de sus características bien conocidas de industria con gran intensidad de trabajo, especialmente no calificado, revela también así importantes efectos de propagación hacia arriba. Debe señalarse que se trata de una industria de propiedad casi completamente nacional, con sólo pocas excepciones. Si se midiera para este sector un multiplicador específico de empleo, éste figuraría, sin duda alguna, entre los más altos en las actividades industriales. Sin embargo, en los bienes de consumo duraderos, la muy distinta situación en materia de efectos directos - participación relativamente reducida en la producción reforzada por el bajo nivel de necesidades de fuerza de trabajo por unidad de producción (productividad máxima), elevado número de empresas extranjeras, etc. -, se compensa por los muy importantes efectos de propagación hacia arriba. El sector de los bienes de capital combina en cierta medida estas diferentes características; pocos efectos directos sobre la

---

<sup>1</sup> IBGE, Matriz de Relações Interindustriais (1970), Río de Janeiro, 1976; tomando como base el Censo Industrial de 1970.

<sup>2</sup> Excepto para algunas correcciones, relativas por ejemplo a los coeficientes de exportación-importación.

<sup>3</sup> Bonelli, R. y Werneck, L., op. cit., cuadros 11 a 13.

producción, por las dimensiones reducidas, pero efecto directo sobre el empleo mucho más elevado como consecuencia de las altas necesidades de trabajo por unidad de producción; moderados efectos de propagación hacia arriba; parte importante, pero no predominante, del capital extranjero.

Los mismos autores obtuvieron un importante resultado, que va más allá de las anteriores indicaciones estadísticas, por medio de un ejercicio de simulación basado en los mismos datos, y realizado con la intención de obtener una descripción cuantitativa del impacto relativo de cada sector sobre las tasas recientes de crecimiento (véase cuadro XLVII). Los cálculos se hicieron para dos períodos, 1965-1973 y 1973-1977, partiendo de la hipótesis de que sólo uno de los sectores estaba aumentando, a fin de poder medir aquella parte de su influencia interindustrial dinámica imputable únicamente a la demanda final.

Los resultados señalan, en primer lugar, una muy grande importancia dinámica de la construcción y de los bienes de consumo duraderos - superados únicamente por el sector de los bienes de consumo no duraderos, a causa de su peso mucho mayor en el total de la industria - para explicar numéricamente las tasas de crecimiento del PNB en el primer período. Durante el segundo período, la decreciente demanda final de todos los bienes de consumo hizo que la industria de la construcción pasara al primer lugar como factor explicativo del crecimiento del PNB. Sin embargo, para todo el período 1965-1977, es el sector de los bienes de consumo no duraderos, en el cual hay también menos participación extranjera, el de mayor importancia en cuanto a la influencia de la demanda final sobre el PNB. Si pudiera medirse el efecto sobre el crecimiento del empleo, en lugar del PNB, probablemente esa importancia fuera todavía mayor, no sólo por su alta incidencia directa sobre el empleo sino también por la consecuencia probable de una influencia sobre el empleo todavía más acusada, a través de la demanda intermedia tanto de productos agrícolas como de muchos insumos tratados industrialmente y que son fabricados a bajos niveles de productividad.

Otro tipo de influencia que puede ser muy importante para la creación tanto directa como indirecta de empleos es la del crecimiento de las exportaciones. En particular desde la segunda mitad de los años sesenta, cuando las oportunidades del mercado nacional eran por regla general escasas y muy inferiores a las condiciones del mercado extranjero, y en virtud también de las favorables perspectivas que ofrecían la amplia serie de incentivos a la exportación decididos por el gobierno, las actividades de exportación se convirtieron en pocos años en un sector estratégico, por su magnitud así como por su dinamismo, en lo que respecta a la demanda final, y por consiguiente en lo relativo al empleo.

Para los años decisivos en esta transición, 1969-1972, se presentan en el cuadro XLVIII, tomando como base las ramas de industria de dos dígitos, informaciones sobre la estructura de las exportaciones industriales, su crecimiento y su parte en la producción total. Puede comprobarse un espectacular crecimiento de las exportaciones en las industrias del vestido y del calzado, que aumentaron en más de diez veces su parte en las exportaciones, así como en muchas otras ramas denominadas "tradicionales", donde son importantes comparativamente las condiciones beneficiosas de costos, como los textiles, los productos alimenticios, los muebles y los productos de cuero. Además, algunas industrias de carácter productivo o más "moderno" también se orientaron hacia la exportación a causa de los amplios incentivos gubernamentales, como las industrias del equipo eléctrico y de transporte y del papel. Desde un punto de vista dinámico, las industrias más favorecidas por la expansión de las exportaciones fueron las de un crecimiento relativamente lento y a las que correspondía un elevado coeficiente de exportación, como las industrias del cuero y de los productos alimenticios, o un coeficiente bajo pero creciente, como el vestido y el calzado, los textiles y la imprenta. Para el conjunto de la industria manufacturera, el coeficiente medio de exportación, medido por el cociente exportaciones/producción nacional aumentó del 2,1 al 3,5 por ciento, con un progreso de 2/3 en un período de tres años.

CUADRO XLVII

Contribución<sup>1</sup> por sectores al crecimiento real de la producción global  
de la industria y la agricultura, 1965-1977  
(porcentajes)

Sectores	1965 / 73	1973 / 77	Media 1965/1977
<u>Agricultura</u>	<u>2,5</u>	<u>6,4</u>	<u>3,9</u>
<u>Industria</u>	<u>97,5</u>	<u>93,6</u>	<u>96,1</u>
<u>Manufacturas de bienes</u>	<u>80,2</u>	<u>61,3</u>	<u>73,2</u>
De consumo duraderos	18,1	9,5	14,9
De consumo no duraderos	33,2	21,8	29,0
De capital	13,5	13,2	13,4
Intermedios	15,4	16,8	15,9
<u>Construcción</u>	<u>17,3</u>	<u>32,3</u>	<u>22,9</u>
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: IBGE, varias publicaciones. Elaborado por Bonelli, R. y Werneck, D.,  
op. cit., IPEA.

<sup>1</sup> Supuesta contribución al crecimiento real total en la hipótesis de que en cada caso el crecimiento total de la demanda final se debe enteramente a un solo sector.

Dada la importante magnitud y la estructura del comercio exterior desde los últimos años sesenta, será conveniente examinar su composición con respecto a la propiedad. Esta descripción figura en el cuadro XLIX, donde se comparan por ramas de industria la parte que en las exportaciones corresponde a las empresas multinacionales, privadas nacionales y públicas, así como sus coeficientes de exportación. El cuadro se basa en los datos para 1973 de una muestra de 318 empresas a las que correspondieron casi 1 500 millones de dólares de los Estados Unidos de valor de exportación (FOB), lo que representa el 62,5 por ciento de las exportaciones industriales (manufacturas más minerales) y casi el 24 por ciento de las exportaciones totales del Brasil en aquel año. El resultado más importante es que a las EMN y a las empresas públicas corresponde la parte más importante de las exportaciones industriales, con el 51 y el 39 por ciento respectivamente, en comparación con sólo 10 por ciento para las empresas privadas nacionales; sus coeficientes respectivos de exportación son 7,9, 11,5 y 4,8 por ciento.

Aquí deben hacerse dos observaciones. En primer lugar, que sólo las empresas públicas están en realidad más orientadas hacia la exportación que la media de la muestra, con una parte mayor en las exportaciones que en las ventas, que sólo representan el 21 por ciento (véanse los cuadros XXIII y XXIV); o, lo que es lo mismo, tienen un cociente exportaciones/ventas mucho mayor - del 11,5 por ciento - que la media, del 8,4 por ciento. Esto no significa que todas las empresas estatales presenten resultados tan notables, pues son las características sectoriales las de mayor importancia a este respecto: la cifra general se debe en gran medida al efecto de un coeficiente de exportación del 68 por ciento de la Cia. Vale do Rio Doce (principalmente mineral de hierro). Un segundo comentario importante se relaciona con el carácter tendencioso de la muestra en cuanto a las dimensiones de las empresas, lo cual seguramente exagera la contribución de las EMN en las exportaciones totales. Que así ocurre puede mostrarse fácilmente con una simple comparación entre los coeficientes de exportación, del 3,5 por ciento (en 1972) como media para el conjunto de la industria (cuadro XLVIII) y del 8,4 por ciento para esta muestra (1973)<sup>1</sup>. Sin embargo, como se trata de un indicador de exportaciones y además es una actividad concentrada, tal exageración carece de importancia y en cualquier caso lleva a una conclusión correcta; que las empresas multinacionales y las públicas están mejor preparadas que las empresas privadas nacionales para abrirse camino en los mercados extranjeros.

Llega a conclusiones similares un amplio estudio sobre la estructura industrial, la presencia de las EMN y las exportaciones de bienes manufacturados en Brasil<sup>2</sup>, parte de cuyos datos figuran en los cuadros L a LII. En el estudio se examinan las actividades de exportación en los años 1967 y 1969, cuando estaba produciéndose una primera ola de crecimiento de las exportaciones, según la participación de capital extranjero y con arreglo a otros criterios. Entre esos dos años, el número de EMN con actividades de exportación aumentó de 197 a 286 entre las 836 EMN en toda la industria manufacturera, según el Banco Central y CACEX; lo cual significa pasar de 1/4 a 1/3 del total de EMN en las manufacturas. Aunque puede decirse que esto representa un cambio significativo, también es cierto que 1/3 del total de las empresas es todavía un número pequeño, lo cual corrobora la opinión de que las EMN dirigen esencialmente su actividad al mercado interno. Con todo, es todavía mucho más baja la proporción de empresas nacionales exportadoras, aunque no se disponga de datos completos sobre el particular.

---

<sup>1</sup> Aunque sean diferentes los procedimientos de cálculo.

<sup>2</sup> Fajnzylber, F., Sistema Industrial e Exportação de Manufaturados, IPEA, Rio de Janeiro, 1971.

CUADRO XLVIII

Composición y crecimiento de las exportaciones y parte de la producción destinada a la exportación, por ramas de industria manufacturera, 1969-1972  
(porcentajes)

RAMA DE INDUSTRIA	Composición		Variación	Exportación/producción industrial	
	1969(a)	1972(b)	(b)/(a)(%)	1969	1972
Minerales no metálicos	2,2	1,5	68	1,0	1,4
Metales	15,0	10,3	69	2,9	2,8
Maquinaria	11,0	9,5	86	4,6	5,6
Equipo eléctrico	2,6	3,7	143	0,9	2,7
Equipo de transporte	3,2	7,2	227	0,7	2,5
Madera	6,7	3,5	52	5,8	5,9
Muebles	0,2	0,4	244	0,2	0,9
Papel	0,9	2,4	254	0,7	3,1
Caucho	0,3	0,5	145	0,3	0,9
Cuero	3,2	4,7	146	9,6	18,2
Productos químicos <sup>1</sup>	23,8	17,0	72	3,9	5,0
Productos farmacéuticos	1,1	0,1	10	0,8	0,2
Cosméticos, jabones, etc.	2,1	1,4	68	2,8	3,9
Textiles	5,2	6,9	134	1,0	2,6
Vestido y calzado	0,7	7,8	1 079	0,5	10,0
Productos alimenticios	19,6	20,2	103	2,0	3,6
Bebidas	0,3	0,3	116	0,3	0,5
Tabaco	0,3	0,2	67	0,6	0,8
Publicaciones e imprenta	0,4	1,0	255	0,4	2,1
Varios	1,5	1,0	68	2,3	2,6
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>-</b>	<b>2,1</b>	<b>3,5</b>

Fuente: IBGE, Anuário Estatístico do Brasil, 1972. Elaborado por IPEA.

<sup>1</sup> Incluidos los plásticos.

CUADRO XLIX

Composición de las exportaciones y exportaciones como proporción de las ventas de la industria, según la propiedad del capital - 1973

(porcentajes)

Rama de industria	Propiedad			Cociente exportaciones/ventas		
	EMN	Empresas nacionales	Empresas públicas	EMN	Empresas nacionales	Empresas públicas
Minas	15,9	0,3	83,8	34,8	0,0	68,2
Minerales no metálicos	74,3	25,7	-	3,0	1,6	-
Metales	10,5	7,2	82,3	1,0	1,2	4,6
Maquinaria	80,1	19,9	-	2,2	3,4	-
Equipo eléctrico	91,8	8,2	-	5,4	1,8	-
Equipo de transporte	85,6	14,4	-	2,4	5,0	-
Madera	55,7	44,3	-	15,6	8,4	-
Muebles	-	100,0	-	-	5,0	-
Papel	75,3	24,7	-	17,1	3,3	-
Caucho	92,4	7,6	-	0,9	0,6	-
Cuero	29,8	70,2	-	35,1	27,1	-
Productos químicos	84,1	0,2	14,7	0,5	0,0	0,4
Petróleo <sup>1</sup>	7,2	-	92,8	0,6	-	4,2
Productos farmacéuticos	100,0	-	-	2,4	-	-
Cosméticos, jabones, etc.	90,6	9,4	-	6,0	0,2	-
Plásticos	75,0	25,0	-	0,8	0,9	-
Textiles	16,0	84,0	-	3,8	12,3	-
Vestido y calzado	57,7	42,3	-	(n.a)	9,5	-
Productos alimenticios	75,9	14,1	-	37,3	14,6	-
Bebidas	87,6	12,4	-	6,4	0,2	-
Tabaco	78,2	21,8	-	5,6	(n.a)	-
Publicaciones e imprenta	100,0	-	-	-	2,5	-
Varios	27,2	72,8	-	1,7	7,3	-
<b>Total</b>	<b>51,4</b>	<b>9,8</b>	<b>38,8</b>	<b>7,9</b>	<b>4,8</b>	<b>11,5</b>

Fuente: CACEX y "Queen é Quem...", Visão, 1974. Elaborado por IPEA.

<sup>1</sup> Considerado originalmente por separado.

En el cuadro L se indican para los dos años de referencia la importancia relativa de la parte en las exportaciones de las empresas multinacionales, privadas nacionales y públicas en relación con 4 categorías que comprenden todos los bienes manufacturados. Puede comprobarse que en sólo dos años las EMN dejaron atrás a las empresas nacionales, pasando de 1/3 al 43 por ciento del total de manufacturas exportadas, mientras que la parte de las empresas nacionales aumentó ligeramente del 39 al 42 por ciento; la única disminución se registró en las exportaciones de las empresas públicas, del 27 al 15 por ciento, lo que en realidad correspondía precisamente a las 3 grandes empresas de propiedad estatal productoras de acero. Estas partes no se distribuyen por igual entre las diferentes clases de productos: mientras que las EMN predominan en la maquinaria y los vehículos, las empresas de propiedad nacional tienen mayores partes en las exportaciones de productos químicos y de artículos varios. Esto también se comprueba en la estructura de exportaciones de cada tipo de empresas, como se muestra en el cuadro LI: casi el 56 por ciento de las exportaciones de bienes manufacturados de las empresas nacionales corresponden a productos de bajo valor añadido y reducido contenido tecnológico, como la madera y los textiles, mientras que las exportaciones de las EMN se concentran en la maquinaria y los vehículos. Además, esto representa una estructura más bien estable, pues sólo se registraron cambios de pequeña importancia entre los dos años de referencia.

CUADRO L

Parte en las exportaciones de bienes manufacturados,  
según la propiedad del capital  
(porcentajes)

Propiedad	1967			1969		
	EMN	Empresas nacionales	Empresas públicas	EMN	Empresas nacionales	Empresas públicas
Clases de productos						
Productos químicos	16,8	83,2	-	27,0	73,0	-
Maquinaria y vehículos	71,8	28,2	-	75,5	24,5	-
Metales, productos no metálicos, textiles, caucho manufacturado, etc.	21,7	21,8	56,5	30,4	36,5	33,1
Artículos varios	20,7	79,3	-	20,9	79,1	-
Total	33,8	39,2	27,0	43,3	41,7	15,0

Fuente: CACEX. Elaborado por la CEPAL. Citado de Fajnzylber, F., op.cit.

El crecimiento relativo de las exportaciones por clases de productos se muestra en el cuadro LII, donde puede comprobarse que las EMN han alcanzado unos notables resultados dinámicos en los años 1967-1969: una tasa de crecimiento del 89 por ciento, frente a sólo el 26 por ciento para las empresas nacionales. A las EMN correspondieron el 80 y el 90 por ciento del crecimiento total de las exportaciones de maquinarias-vehículos y productos químicos, respectivamente, pero sólo el 20 por ciento de los productos varios, cuyo crecimiento de exportaciones se debió principalmente a las empresas nacionales en los sectores del vestidos, el calzado y los muebles. Considerando tanto la estructura como las características de crecimiento, podemos llegar, por consiguiente, a las siguientes conclusiones generales: las EMN tienen en conjunto unos resultados más dinámicos en las

exportaciones de bienes manufacturados, y esto probablemente se relacione con sus ventajas relativas en marketing y comercialización internacional, por una parte, y con las características técnicas y del producto de las industrias donde actúan, que son de carácter más "moderno", y cuyo mercado internacional es normalmente más dinámico, a pesar de ser también más competitivo.

Procederemos ahora a examinar el comportamiento de las EMN en materia de importaciones, a fin de obtener un cuadro más completo de su balanza de comercio exterior. Pero por desgracia no hay datos disponibles sobre este tema, excepto para algunos aspectos aislados. Algunas informaciones sobre importaciones oficialmente publicadas fueron estudiadas y se resumen en el cuadro LIII. Se trata de una lista de las exportaciones e importaciones totales para los 100 importadores más importantes en el Brasil, comprendidas las actividades de todo tipo, en 1977. Si se establece una clasificación por origen de la propiedad, pueden establecerse las siguientes comparaciones: las instituciones públicas - compañías de propiedad estatal y autarquías conjuntamente - son responsables del 45 por ciento del déficit del comercio exterior de la muestra ( 80 por ciento si se incluyen las importaciones de petróleo bruto), mientras que a las EMN corresponde el 30 por ciento y a las empresas nacionales el 25 por ciento. El hecho de que la mayoría de las compañías aparezca con déficit en su comercio exterior es resultado tanto de las circunstancias económicas, es decir del bajo nivel de actividad de los mercados extranjeros en aquella época y de la rigidez de las importaciones para muchas de esas empresas, como también de haber utilizado una muestra muy tendenciosa hacia las importaciones. Quizá valga la pena señalar que la contribución de las EMN al déficit total de la muestra es sólo algo mayor que la de las empresas privadas nacionales, a pesar de que su número es tres veces mayor. En todo caso, no parece prudente extraer conclusiones generales acerca de la influencia relativa de las EMN y de las empresas nacionales sobre la balanza exterior, pues sus exportaciones dependen en amplia medida de las condiciones del mercado exterior y de los subsidios gubernamentales en los casos de importaciones relacionadas estrechamente con las inversiones nacionales y con actividades corriente, es decir de dos series de condiciones totalmente diferentes. Por consiguientes, sería difícil detectar una tendencia o una estructura constantes en materia de balanza exterior, y para años distintos, se obtendrían resultados muy diferentes.

CUADRO LI

Estructura de exportaciones de bienes manufacturados,  
según la propiedad del capital  
(porcentajes)

Propiedad	Nacional		EMN	
	1967	1969	1967	1969
Clases de productos				
Productos químicos	28,4	23,7	9,9	11,5
Maquinaria y vehículos	11,6	13,3	57,6	54,3
Metales, productos no metálicos, textiles, caucho manufacturado, etc.,	55,9	55,6	30,4	31,6
Artículos varios	4,1	7,4	2,1	2,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Véase el cuadro I.



CUADRO LII

Crecimiento de las exportaciones de manufacturas (1967-1969),  
según la propiedad del capital  
(porcentajes)

Clases de productos	Propiedad			EMN	
	Nacional	EMN	Total	Total <sup>1</sup>	
Productos químicos	5	119	22	91	
Maquinaria y vehículos	45	78	69	81	
Metales, productos no metálicos, textiles, caucho manufacturado, etc.	25	97	41	51	
Artículos varios	128	132	129	21	
<b>Total</b>	<b>26</b>	<b>89</b>	<b>47</b>	<b>64</b>	

Fuente: Véase el cuadro I.

<sup>1</sup> Porcentaje del crecimiento total atribuible a las EMN.

CUADRO LIII

Balanza comercial de las 100 principales empresas  
importadoras, Brasil, 1977

Propiedad	Número de empresas	Déficit del comercio exterior	
		Millones de dólares EE.UU (FOB)	Porcentaje
EMN	62	717	30 (11)
Nacional	20	591	25 (9)
Pública <sup>1</sup>	18	1 055 (5 272)	45 (80)
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>2 363 (6 585)</b>	<b>100</b>

Fuente: CACEX. Datos de base tomados de Folha de São Paulo, 12/3/1978.

<sup>1</sup> Incluidos órganos autárquicos del Gobierno.

<sup>2</sup> Las cifras entre paréntesis incluyen Petrobrás, con un déficit de 4 222 millones de dólares de los Estados Unidos, debido principalmente a las importaciones de petróleo bruto.

#### 4.2. Breve estudio de la política económica.

En el último decenio, más o menos, ha llegado a aceptarse en general la opinión de que la economía brasileña estaba abriéndose rápidamente tanto al comercio exterior como a la entrada de capitales, con el consiguiente endeudamiento. En cierto grado, esto se debía a las mejores condiciones del comercio exterior y al mismo tiempo a la gran liquidez en los mercados mundiales monetarios y de capital, especialmente en el mercado monetario europeo. Sin embargo, la política económica ha desempeñado a este respecto un papel de indudable importancia. En los párrafos siguientes se trata de enumerar brevemente algunos de los más importantes instrumentos y medidas de política económica en materia de capital extranjero, establecidos y aplicados desde los primeros años sesenta, y se intentará también, en los casos posibles, exponer los resultados obtenidos.

Uno de los primeros temas usuales de la reglamentación gubernamental son las relaciones económicas de las EMN con el exterior. Por regla general, la legislación dirige principalmente su atención a las operaciones de cuenta corriente de las empresas de capital extranjero, lo que revela la preocupación por la balanza de pagos. Así, por ejemplo, las leyes 4 131 (de 1962) y 4 390 (de 1964), todavía en vigor, limitan la transferencia al extranjero de beneficios y dividendos a un 12 por ciento del total de reinversiones y del capital contabilizado, como promedio durante cada período de 3 años, sin más carga que el impuesto sobre los ingresos. Por encima del 12 por ciento, los beneficios se someten al impuesto progresivo sobre los ingresos, hasta una tasa de 60 por ciento para las transferencias que excedan del 25 por ciento. Esta reglamentación se considera como muy liberal con respecto al capital extranjero, no tanto por las tasas que fija la ley, sino porque no se regulan en absoluto otros procedimientos de transferencia implícita de beneficios.

Las pruebas existentes muestran claramente que las transferencias de dividendos y beneficios no constituyen ya la principal manera de transferencia de ingresos por parte de las empresas de propiedad extranjera. Las transferencias hace mucho tiempo que se realizan de otra manera, especialmente por medio del pago de intereses y servicios. Dentro de esta última forma, la asistencia técnica está sustituyendo progresivamente al pago de patentes como procedimiento principal de repatriación oculta de beneficios.

Hace pensar en estas tendencias algunos datos de hecho que figuran en los cuadros LIV a LVI. El primero de ellos muestra para el período 1971-1974 unas tasas de transferencia anual de beneficios que se mantiene constantemente por debajo del 5 por ciento, mientras que las tasas de beneficios declarados por las empresas extranjeras (incluidas transferencias y reinversiones) se sitúan entre el 11,1 y el 15,8 por ciento al año, con una media del 12,7 por ciento. Como la tasa media de beneficios sobre el capital de las EMN, según los datos de los balances generales para 1973 es del 15,8 por ciento<sup>1</sup>, y todavía es más alta según otras fuentes, todo hace pensar en la posibilidad de que los beneficios se envíen bajo conceptos diferentes. Sin embargo, esto constituye sólo una parte - y en realidad la menos importante - de la cuestión: otros conceptos de pago que se mencionan, como los derechos de patente, la asistencia técnica y los intereses, no pueden incluirse entre los beneficios por la sencilla razón de que figuran como conceptos de gastos en la contabilidad de todas las empresas, aunque sean en gran medida pagos compensatorios para las EMN.

En el cuadro LV se muestra la importancia relativa de los derechos de patente y de la asistencia técnica entre los gastos por servicios de la balanza de pagos del Brasil de 1959 a 1968. Un sorprendente cambio de estructura tuvo lugar durante este período, cuando las transferencias en forma de derechos de patente descendieron del 44 por ciento como media para 1959-1962 a únicamente el 8,5 por ciento como media en 1965-1968, mientras que la asistencia técnica aumentó más de cinco veces en sólo un año, de 1964 a 1965. Como en tan breve tiempo la economía no puede experimentar un cambio radical de tal magnitud en las importaciones de tecnología, la explicación sólo puede encontrarse en la influencia de la nueva legislación de 1964, que estableció expresamente que las empresas con más de 50 por ciento

---

<sup>1</sup> Véase von Doellinger, C. y Cavalcanti, L., Empresas Multinacionais na Indústria Brasileira, IPEA, Río de Janeiro, 1975.

de capital bajo control extranjero no podrían pagar derechos de patente. Excepto por esta prohibición legal, ambos tipos de gastos son igualmente atractivos en la medida en que los procedimientos contables los consideran como costos. Su grado de atracción tiene por origen los beneficios fiscales concedidos: por representar costos en la contabilidad de la empresa, están exentos del impuesto sobre los ingresos, hasta un 5 por ciento de las ventas.

CUADRO LIV

Reinversiones, transferencias y tasas de beneficios  
de las empresas industriales de propiedad  
extranjera, 1971-1974

(millones de dólares de los EE.UU.)

Años	1971	1972	1973	1974
Beneficios transferidos (a)	97	131	159	199
Beneficios reinvertidos (b)	280	195	270	301
Total de beneficios (a + b)	377	326	429	500
Capital social (c)	2 384	2 802	3 526	4 505
Tasa de transferencia, $\frac{a}{c}$ (%)	4,1	4,7	4,5	4,4
Tasa total de beneficio, $\frac{(a + b)}{(c)}$ (%)	15,8	11,6	12,2	11,1

Fuente: Boletines del Banco Central, varios números. Elaborado por IPEA.

CUADRO LV

Gastos totales por asistencia técnicas y derechos de  
patente en las balanzas de pagos, 1959-1968

(millones de dólares de los EE.UU.)

Años	Gastos totales		
	Derechos de patente (a)	Asistencia técnica <sup>1</sup> (b)	(a) + (b) (%)
1959	14,7	19,6	42,9
1960	22,0	20,0	52,4
1961	19,6	27,8	41,4
1962	12,3	19,3	38,9
1963	0,8	5,7	12,3
1964	0,0	7,7	0,0
1965	0,7	41,8	1,6
1966	2,9	42,9	6,3
1967	7,8	54,9	12,4
1968	7,4	62,8	10,5

Fuente: Banco Central, Departamento Económico, 1969. Tomado de Fajzylber, F, op. cit.

<sup>1</sup> Incluidos los gastos administrativos que son aproximadamente sólo del 2 por ciento.

Esto supone una ventaja más: la de estar en proporción al valor de las ventas, lo cual permite a las empresas filiales, por una parte, mantener un nivel bastante estable de repatriación de beneficios, usualmente bajo la forma de asistencia técnica, y por otra aumentar notablemente la tasa real de transferencia de beneficios sobre el capital para aquellas filiales de las EMN que actúan en industrias de menor intensidad de capital, especialmente en aquellas que tienen el más bajo cociente capital/producción (o ventas), como la industria farmacéutica, la del tabaco, los cosméticos y muchas otras. El hecho de que el impacto potencial de los pagos por asistencia técnica sobre la cuenta corriente extranjera sea probablemente mucho más importante que los procedimientos convencionales de transferencia de beneficios puede deducirse fácilmente, si se evalúan los efectos probables de los pagos por concepto de asistencia técnica<sup>1</sup>, calculados como una tasa sobre el capital para las filiales. En el Cuadro LI, tales pagos se estiman aproximadamente en un 5 ciento de las ventas (proporción máxima de exoneración del impuesto sobre los ingresos) y se calculan como proporción del capital extranjero en ciertas industrias seleccionadas, donde es importante la parte de las EMN: equipo eléctrico y de transporte, maquinaria y productos farmacéuticos. Las tasas estimadas de pagos por concepto de asistencia técnica - posible transferencia de ingresos - con respecto al capital, que se obtienen como resultado de aquellos cálculos, varían del 13 por ciento en la maquinaria al 27 por ciento en la industria farmacéutica, cuyo cociente capital/producto es inferior.

Debe señalarse aquí que en la actual legislación sobre capital extranjero una característica de mayor importancia que su liberalismo en cuanto a costos sociales para el país huésped del excesivo nivel de evasión de beneficios es su falta de regulación con respecto al contenido real de la importación de tecnología. La exclusiva preocupación por la balanza de pagos por cuenta corriente hace que no se seleccionen ni reglamenten una mayoría de aspectos importantes relativos a la transferencia de tecnología, lo cual da lugar a problemas mucho más graves incluso desde el punto de vista del costo social. Un análisis general acerca de los contenidos de importación de tecnología revela los siguientes defectos principales. En primer lugar que los contratos de utilización de marca son más corrientes que la fabricación bajo licencia. En segundo lugar, que si se distribuyen por sectores, hay más contratos de transferencia de tecnología para bienes de consumo no duraderos, como las bebidas, los cosméticos, el vestido y el calzado, que para industrias de bienes de capital, como las máquinas herramientas, la maquinaria agrícola y otras, aunque estos contratos deban considerarse verdaderamente como transferencia real de tecnología. En relación con esto, está el hecho de que el 37,5 por ciento de todos los contratos de importación de tecnologías son firmados por filiales de las EMN. En pocas palabras, las normas e instrumentos de la política económica prevaleciente no han considerado hasta ahora, por regla general, la necesidad de intervenir y controlar en detalle los contenidos de importación de tecnología para el conjunto de la economía, por medio de un conjunto sistemático de<sup>2</sup> normas aplicables tanto a las filiales de las EMN como a las empresas nacionales<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Los cálculos directos sobre los datos disponibles para la industria del automóvil - quizá un caso extremo a este respecto muestra la siguiente situación: los pagos por importación de tecnología variaron entre el 40 y el 80 por ciento (media, 62 por ciento) del déficit total del sector por pagos al exterior en el período 1965-1974, lo que equivale a más de la media de los gastos totales por servicios del Brasil (12 por ciento) durante el mismo período: SEPLAN, Estado de São Paulo, Aspectos Estruturais do Desenvolvimento da Economia Paulista: Indústria Automobilística, São Paulo, 1978.

<sup>2</sup> Véase sobre estos puntos Fajnzylber, F., op. cit., capítulo V.

CUADRO LVI

Estimación de las tasas potenciales de transferencia  
sobre el capital bajo la forma de asistencia  
técnica, 1972

Ramas de industria seleccionadas	Ventas/Capital <sup>≠</sup> (del extranjero)	Tasa estimada <sup>1</sup> de pagos de asistencia técnica sobre el capital (%)
Maquinaria	2,68	13
Equipo de transporte	4,63	23
Equipo eléctrico	4,87	24
Productos farmacéuticos	5,33	27

Fuente: "Quen é Quem", Visão, 1974; elaborado por IPEA. Tomado de von Doellinger, C. y Cavalcanti, L., op. cit.

<sup>1</sup> Sobre la base de un 5 por ciento de las ventas (proporción máxima de exención de impuesto sobre los ingresos.

La otra salida principal para los beneficios de las empresas de capital extranjero en el Brasil es el pago de intereses. Por desgracia, no puede aportarse prueba alguna acerca de su importancia. Sin embargo, puede ser que este proceso no tenga por qué ser objeto de prueba alguna, pues puede definirse como un procedimiento contable para enviar los beneficios al extranjero: sólo requiere unas transacciones financieras exteriores para garantizar que la empresa matriz tendrá acceso a las sumas de que se trata, y que la reglamentación nacional sea bastante liberal con respecto al endeudamiento exterior y al gasto por intereses. Y este es el caso del Brasil durante los últimos 10 años, como veremos brevemente.

La actual reglamentación legal sobre finanzas exteriores empieza con la ley 4131 de 1962 (modificada posteriormente por la ley 390/1964, con el reglamento de aplicación del decreto 55762/1965) en virtud de la cual las entidades nacionales pueden directamente aceptar préstamos en moneda extranjera de cualquier fuente exterior, comprendidos tanto las inversiones como el capital de explotación (principalmente), por medio de préstamos a medio y a largo plazo. Los préstamos de este tipo han sido contratados principalmente por las filiales de las EMN, con alguna participación de las empresas públicas, mientras que las empresas privadas locales tuvieron más dificultades para obtenerlos. La siguiente norma legal fue la instrucción 289/1965 de SUMOC (ahora Banco Central), derogada en 1972, que permitía la contratación directa de préstamos en el exterior entre empresas nacionales y extranjeras a corto plazo (por regla general para capital de explotación) para ventaja principal de las filiales de las EMN. Las resoluciones del Banco Central núms. 63 y 64 de 1967 permitían a los bancos nacionales de comercio e inversión (así como al BNDE) pasar préstamos extranjeros a las empresas locales (en este caso sin discriminación alguna contra las empresas nacionales), normalmente a corto plazo y para financiación de capitales de explotación. En pocas palabras, todo este mecanismo legal era favorable en gran medida a la contratación de préstamos en el exterior, especialmente a corto y a medio plazo, para financiación de capitales de explotación, y por consiguiente permitía a muchas empresas nacionales - especialmente filiales de las EMN, empresas públicas y empresas privadas nacionales de cierta importancia - el acceso a las bajas tasas de interés de los mercados exteriores (principalmente el mercado dinerario europeo) para financiar el rápido crecimiento de las actividades durante los años de la ola de prosperidad.

Deben subrayarse dos aspectos en relación con los resultados de esta reciente financiación exterior. Uno es que las grandes empresas, y entre ellas las filiales de las EMN, fueron las principales beneficiarias de este proceso de rápido

endeudamiento: las informaciones disponibles muestran que las filiales de las EMN contrataron aproximadamente el 44 por ciento del total de préstamos exteriores para empresas industriales en 1966, el 76 por ciento en 1968 y el 60 por ciento en 1973<sup>1</sup>.

Estas entradas sobrepasan con mucho las inversiones directas durante el período de referencia, con la consecuencia de elevar el endeudamiento exterior del país a altas tasas y a cantidades muy grandes, como se muestra en el cuadro LVII. Puede comprobarse que mientras la deuda exterior aumentó de 3 800 millones en 1968 a 32 000 millones de dólares de los EE.UU. en 1977, cifras equivalentes respectivamente al 11,4 y al 27,2 por ciento del PNB, los préstamos exteriores en virtud de la ley 4131/62 (atribuidos en un 80 o 90 por ciento a las filiales de EMN) aumentaron casi veinte veces de 1969 a 1977, llegando a los 16 262 millones de dólares de los EE.UU. en este último año.

Un segundo punto que debe subrayarse es que estos préstamos en divisas no se dirigían por regla general a financiar inversiones, puesto que predominaban las deudas a corto y a medio plazo mientras que el aumento de la capacidad de producción se financiaba fundamentalmente por medio de la acumulación interna de beneficios, con ayuda complementaria de los organismos del gobierno (BNDE), y en el caso de las importaciones de bienes de capital por medio de créditos de los suministradores. Por otra parte, no parece verosímil que toda esta deuda exterior se haya contraído para financiar el capital de explotación, como si efectivamente fuera necesario por el crecimiento de la producción. Además, la creencia de que las filiales de las EMN han ocupado una primera posición en este proceso se reafirma cuando se examinan sus relaciones de endeudamiento: para las filiales de las EMN se halló una cociente deuda/activo social neto tan alto como 1,1 como media para los años de prosperidad económica 1970-1973, superior al 1,0 correspondiente a las empresas nacionales privadas y al 0,5 sólo de las empresas públicas<sup>2</sup>. Por desgracia, no se especifican los orígenes de esta deuda; pero dado que los beneficios no distribuidos aumentaron durante el período con tasas impresionantes y, además, que las tasas nacionales de interés eran superiores a las extranjeras, parece al mismo tiempo razonable aunque no obligado, teniendo en cuenta su más fácil acceso a los mercados exteriores de capital, que las filiales de las EMN aumentaran su deuda exterior hasta un grado elevado, con tal de que a los fondos correspondientes se les diera un destino más rentable.

Además de la financiación de la producción, puede pensarse fácilmente en otros dos motivos: la especulación a corto plazo con todo tipo de recursos y muy altas tasas de interés - tendencia que se agravó en los últimos años - y la ya mencionada transferencia de beneficios a los grupos matrices por medio del pago de intereses, independientemente del destino dado a los préstamos. Los pagos de intereses, además de ser considerados como gastos financieros a efectos del impuesto sobre los ingresos, están sujetos a un gravamen de sólo 5 por ciento (hasta 1974, del 25 por ciento) por el Banco Central, mientras que las transferencias por medio de amortización de préstamos y financiación están exentas. En tales condiciones, no es sorprendente que los inversionistas extranjeros - entre los cuales figuran evidentemente las empresas matriz de las EMN - elijan frecuentemente aquellas inversiones de capital que produzcan ingresos por concepto de intereses y amortización en lugar de simples beneficios. En el caso de las EMN esto constituye un procedimiento muy conveniente para una parte de sus entradas de capital, aunque las tasas de rendimiento permanezcan por debajo del límite superior del 12 por ciento para los beneficios enviados fuera, dadas las ventajas fiscales en materia de impuesto sobre los ingresos y también por el hecho de que el préstamo de divisas usualmente produce los rendimientos con mayor rapidez, en contraste con las inversiones directas, en las cuales la amortización queda incluida en el rendimiento. En pocas palabras, el préstamo puede ser (cuando el crecimiento económico lo justifica) una atractiva solución de sustitución incluso para las inversiones directas de las EMN: después de todo, nadie sabe realmente en qué tipo de recursos invierten los prestarios cada una de las partes del dinero que reciben.

Las anteriores indicaciones trazan una panorámica general de la política gubernamental sobre las EMN y el capital extranjero, como un conjunto, desde el punto de vista limitado de las entradas y salidas de capital extranjero y de los gastos por cuenta corriente, es decir desde el punto de vista de la balanza de pagos.

---

<sup>1</sup> Pereira, J.E.C., Financiamiento Externo e Crescimento Econômico no Brasil, IPEA, Rio de Janeiro, 1974.

<sup>2</sup> Von Doellinger, C. y Cavalcante, L., op. cit., capítulo IV. Las tasas más impresionantes para el cociente deuda/activo social neto de las filiales de EMN se hallaron en el tabaco (2,5), cosméticos, etc. (2,2), equipo eléctrico (2,1) y productos farmacéuticos (2,0).

CUADRO LVII

Préstamos en el exterior, inversiones directas  
y endeudamiento en el Brasil, 1968-1977  
(millones de dólares de los EE.UU.)

Año	Préstamos del exterior <sup>1</sup>				Inversiones directas	Endeuda- miento exterior bruto <sup>1</sup>	Endeudamien- to exterior PNB (%)
	Ley 4131 <sup>2</sup>	Inst.289 <sup>2</sup>	Res.63	Total			
1968	(n.d.)	(n.d.)	(n.d.)	1 083	63	3 780	11,4
1969	799	374	433	1 605	189	4 403	11,4
1970	1 250	381	653	2 285	146	5 295	11,9
1971	1 915	295	983	3 193	169	6 622	12,7
1972	3 303	207	2 018	5 528	337	9 521	15,7
1973	5 379	71	2 398	7 849	977	12 572	17,3
1974	7 823	69	3 319	11 211	945	17 166	19,7
1975	10 781	46	3 734	14 561	1 004	21 171	21,7
1976	13 438	41	4 715	18 194	1 145	25 985	25,5
1977	16 262	26	5 240	21 528	935	32 037	27,2

Fuente: Informes del Banco Central y F.G.V., National Accounts (GDP).

<sup>1</sup> Situación al 31 de diciembre de cada año.

<sup>2</sup> Tomados predominantemente por filiales de las EMN.

Sin embargo, no sería ilógico decir que éste ha sido el punto de vista fundamental desde el cual ha considerado el Gobierno el problema del capital extranjero. Aunque se considere que el nuevo marco legal después de 1964 ha introducido muchos cambios que permiten demasiada libertad a las EMN, ese marco legal está en gran medida obsoleto por no reconocer explícitamente la estructura y el carácter complejos y diversificados del capital extranjero actual bajo su aspecto dominante de corporaciones multinacionales<sup>1</sup>, que va mucho más allá del punto de vista convencional (en su sentido definitorio) de considerar a las empresas extranjeras como inversiones directas, es decir como una mera alternativa al préstamo de capital y a ambos fenómenos como formas de entrada de capital. Jamás se insistirá bastante en la necesidad de separar la financiación exterior de las actividades de las EMN por muy interrelacionadas que puedan estar mutuamente sus actividades comerciales en situaciones concretas, pues las EMN luchan en todas partes por obtener una parte en el mercado, en condiciones de oligopolio, lo cual supone instrumentos competitivos más variados y poderosos que los meros precios, y un horizonte temporal y un campo de actividades mayores que la mera obtención del beneficio máximo a breve plazo.

<sup>1</sup> Esto puede tener graves consecuencias, aunque imprevisibles o posiblemente no deseadas. Por ejemplo, una de las primeras medidas tomadas después de 1964 con respecto al capital extranjero fue la instrucción 289, que supuso una fuerte discriminación implícita contra las empresas nacionales al permitir las transferencias directas de fondos prestados de empresa a empresa. La instrucción parece haber favorecido la desnacionalización por medio de las absorciones de empresas durante los años de recesión de 1965-1967, situación que produjo una gran preocupación entre los empresarios locales hasta que se publicó la resolución 63/1967.

Son bastantes las pruebas que corroboran la opinión anterior. Una es la ya mencionada ausencia de una política coherente y sistemática respecto de las importaciones de tecnología y especialmente en materia de transferencia de tecnología. Y podrían presentarse muchos otros ejemplos. Muchas medidas económicas aplicadas desde 1964, como los subsidios a la exportación y los incentivos a la inversión, se pusieron en práctica y se reglamentaron sin tener en cuenta sus posibles consecuencias desiguales para las empresas nacionales e internacionales. En el primer caso, los muy numerosos incentivos a la exportación de bienes manufacturados que se concedieron desde entonces supusieron beneficios adicionales para todos los exportadores, pues verosímilmente excedían de la cantidad necesaria para estimular las exportaciones: por ejemplo, se ha calculado que aproximadamente 1/3 del valor medio de exportación de bienes manufacturados en 1975 correspondía a subsidios y aproximadamente 2/3 en el caso de las exportaciones de automóviles. La distribución de tales subsidios se desvió sistemáticamente y en gran parte a favor de algunas industrias que eran precisamente las de participación más baja en el valor total de las exportaciones: equipo eléctrico y de transporte, maquinaria, muebles, caucho, cosméticos, plásticos, etc., en muchas de las cuales había una dominante presencia de capital extranjero<sup>1</sup>. Por lo que respecta a los incentivos a la inversión, concedidos fundamentalmente por medio del CDI (Conselho de Desenvolvimento Industrial), órgano gubernamental encargado de la política industrial, es un hecho bien conocido que tales incentivos se limitaron a fortalecer las "decisiones ya adoptadas por el mercado"<sup>2</sup>, lo que supuso, entre otras cosas, que se confirmara la preferencia por productos extranjeros por parte de la mayoría de los importadores de bienes de capital, con lo que se estimuló la discriminación contra la industria nacional de bienes de capital.

Por último, no hay política alguna respecto de la creación de empleo por las EMN, por la sencilla razón de que no hay un conjunto coherente de medidas de política gubernamental en materia de empleo. La única serie de medidas que pretendidamente se pusieron en práctica con vistas a expandir el empleo - los subsidios fiscales concedidos con el propósito de descentralizar las actividades industriales entre las diferentes regiones - no produjeron resultados significativos en materia de empleo, pero las EMN se aprovecharon de este abaratamiento de las inversiones y obtuvieron aproximadamente el 55 por ciento de todos los incentivos fiscales regionales en 1973<sup>3</sup>, probablemente como consecuencia de su mayor facilidad para iniciar nuevos proyectos de inversión en breve plazo.

Lo descrito anteriormente corresponde a una situación que quizá convenga definir diciendo que hay una ausencia de política general con respecto a las EMN. La peor consecuencia de ello es ciertamente el efecto discriminatorio implícito respecto de la mayor parte de las cuestiones de política económica, en perjuicio de las empresas nacionales y en beneficio de las EMN, pues el reconocimiento de la existencia de grandes diferencias en cuanto a fuerza competitiva entre ambos tipos de empresas en la mayoría de los mercados es una condición necesaria para impedir que esas diferencias actúen continuamente, con sus consiguientes consecuencias necesarias o indeseables no sólo para las pequeñas empresas nacionales sino también en términos de costo social general.

Una prueba que revela el carácter indefinido de la política en materia de capital extranjero, al más alto nivel, son las escasas referencias al capital extranjero en el segundo PND (Plan de Desarrollo 1975-1979), donde las EMN se mencionan fundamentalmente en forma de optimistas orientaciones indicativas: en primer lugar, al declarar que las EMN deberían contribuir a la economía nacional no sólo con sus ahorros y entradas de tecnología, sino también con sus exportaciones y el desarrollo de la tecnología nacional; y en segundo lugar, al declarar que las EMN no deben tratar de controlar el mercado ni de absorber a las empresas competidoras.

La ausencia de definiciones políticas razonables y claramente establecidas e incluso de disposiciones legales no impidió desde luego a las EMN encontrar casi espontáneamente su camino hacia las soluciones más convenientes y de menor riesgo

---

<sup>1</sup> Zockun, M. y otros, "A Agricultura e a Política Comercial Brasileira", IPE/USP, São Paulo, 1976.

<sup>2</sup> Suzigan, W. y otros, op.cit., capítulo 4.

<sup>3</sup> Von Doellinger, C. y Cavalcanti, L., op. cit., capítulo 4; se utilizó también aquí la misma muestra de 318 empresas a que se hizo mención anteriormente.



como las operaciones conjuntas con las empresas nacionales (usualmente estatales)<sup>1</sup>, como garantía de que se respetarían las inversiones y sus beneficios, de que las posibilidades de mercado se establecerían con mayor exactitud (en el caso de la asociación con empresas estatales) y de que se facilitarían instalaciones en el ámbito local, e incluso apoyo político, en caso necesario. La declaración bien conocida del dirigente de una multinacional, "el 35 por ciento de algo es mejor que el 100 por ciento de nada", es altamente reveladora a este respecto. Por otra parte, parece comprobarse un fenómeno general, al menos dentro de los países menos desarrollados: en 1957, sólo el 17 por ciento de la inversión directa de los Estados Unidos en dichos países adoptó esta forma, en comparación con el 30 por ciento ya en 1966. Además, los inversionistas estadounidenses (grupos o empresas matrices) casi siempre controlaban la mayoría del capital social de las empresas filiales en los años cincuenta, mientras que en 1966 la participación minoritaria del capital cubría más del 12 por ciento de todas las inversiones directas<sup>2</sup>. El sentido último de esta tendencia quizá consista en que culmina así una transformación a largo plazo de las empresas internacionales en lo que respecta a los países subdesarrollados, que empezó con la explotación de los recursos locales y la obtención rápida de beneficios a principios de siglo, pasando por unas estructuras de producción y comportamiento cada vez más uniformes en todo el mundo, hasta que se alcanza el grado máximo de "adaptación" al medio o, lo que probablemente tiene la misma significación, hasta que el proceso de industrialización del país de acogida llega a consolidarse.

---

<sup>1</sup> Véase en el capítulo II una reciente descripción sobre el Brasil.

<sup>2</sup> Martins, L., "Política das Corporações Multinacionais na América Latina", en Estudos CEBRAP, São Paulo, 1973.

BIBLIOGRAFIA

- Bacha, E. et alii - Encargos Trabalhistas e Absorção de Mão-de-Obra, IPEA, Rio de Janeiro, 1972.
- Baer, W. - Industrialization and Economic Development in Brazil, R. Irwin, Illinois, 1965.
- Baltar, P. - Diferenças de Salário e Productividade na Estrutura Industrial Brasileira (1970), tesis, UNICAMP, Campinas, 1977.
- Bonelli, R. - "Concentração e Capital Estrangeiro: Notas sobre Algumas Características Estruturais da Indústria Brasileira em Anos Recentes", Rio de Janeiro, 1979 (mimeo.).
- Bonelli, R. y Malan, P. - "Os Limites do Possível: Notas sobre Balanço de Pagamentos e Indústria nos Anos 70", en Pesquisa e Planejamento Econômico, IPEA, Rio de Janeiro, agosto de 1976.
- Bonelli, R. y Werneck, D. - "Desempenho Industrial: Auge e Desaceleração nos Anos 70", en Suzigan, W. (director de la edición) - Indústria: Política, Instituições e Desenvolvimento, IPEA, Rio de Janeiro, 1978.
- Calabi, A. y Zaghen, P. - "Segmentação do Mercado de Trabalho, Mobilidade e Rotatividade: Revisão Teórica e Evidências Empíricas Preliminares", FIPE, São Paulo, 1978 (mimeo.).
- Cano, W. - "Industrialização e Absorção de Mão-de-Obra no Brasil", Indústria e Produtividade, CNI, Rio de Janeiro, 1968.
- \_\_\_\_\_ - Raízes da Concentração Industrial em São Paulo, Difel, São Paulo, 1977.
- Cardoso de Mello, J.M. - O Capitalismo Tardio, tesis, UNICAMP, Campinas, 1975.
- \_\_\_\_\_ - "O Estado Brasileiro e os Limites da Estatização", Ensaio de Opinião, vol. V, Tio de Janeiro, 1977.
- Carvalho, L.W.R. - "Princípios e Aplicações da Política Salarial Pós-64", Brasília, 1973 (mimeo.).
- Castro, A.C. - As Empresas Estrangeiras no Brasil, 1860-1913, trabalho de licenciatura, UNICAMP, Campinas, 1976.
- Caves, R. - "International Corporation: the Industrial Economics of Foreign Investment", en Dunning, J. (director de la edición), International Investment, Penguin, Middlesex, 1972.
- Comisión Económica para América Latina (CEPAL) - The Textile Industry in Latin America, vol. II, N. York, 1963.
- \_\_\_\_\_ - The Transnational Corporations among the One Thousand Largest Enterprises in Brazil, Joint CEPAL/CTC Unit, Working Paper núm. 5, Julio de 1977.
- Coutinho, L. y Belluzzo, L.G.M. - "O Desenvolvimento do Capitalismo Avançado e a Reorganização da Economia Mundial no Pós-Guerra", Estudos CEBRAP, núm 23, 1978.
- Dean, W. - A Industrialização de São Paulo, Difel, São Paulo, 1971.
- Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos (DIEESE) - "Salário Mínimo", São Paulo (mimeo.), 1978.
- \_\_\_\_\_ - "Distribuição Salarial em São Paulo Segundo Guias de Contribuição Sindical", São Paulo, 1978 (mimeo.).
- Von Doellinger, G. y Cavalcanti, C. - Empresas Multinacionais na Indústria Brasileira, IPEA, Rio de Janeiro, 1975.

- Dunning, J. - "Capital Movements in the Twentieth Century", en Dunning, J. (director de la edición), International Investment, Penguin, Middlesex, 1972.
- Evans, P. - "Foreign Investments and Industrial Transformation", Journal for Development Economics, vol. 3, núm. 4, 1975.
- \_\_\_\_\_ - "Multinationals, State Owned Corporations and the Transformation of Imperialism: a Brazilian Case Study", en Economic Development and Culture Change, vol. 26, núm. 1, octubre de 1977.
- Fajnzylber, F. - Sistema Industrial e Exportação de Manufaturados, IPEA, Rio de Janeiro, 1971.
- \_\_\_\_\_ - Estratégia Industrial e Empresas Internacionais, IPEA, Rio de Janeiro, 1971.
- \_\_\_\_\_ - "A empresa internacional na industrialização da América Latina", en Serra, J. (director de la edición) - América Latina: Ensaio de Interpretação Econômica, Paz e Terra, Rio de Janeiro, 1976.
- Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP) - Estrutura Industrial e Empresas Líderes, 1978 (mimeo.).
- \_\_\_\_\_ - Tecnologia e Competição na Indústria Farmacêutica Brasileira, Rio de Janeiro, 1979.
- Furtado, C. - Formação Econômica do Brasil, C.E. Nacional, Rio de Janeiro, 1959.
- Hoffman, H. - Desemprego e Subemprego no Brasil, Atica, S. Paulo, 1977.
- Hymer, S. - "The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development", en Bhagwati, J. (director de la edición), Economics and World Order from the 1970s to the 1990s, Collier-Macmillan, 1972.
- Hymer, S. y Rowthorn, R. - "Multinational Corporation and International Oligopoly: the non-American Challenge", en Kindleberger, C. (director de la edición), The International Corporation, MIT Press, Cambridge (EE.UU.), 1970.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) - Matriz de Relações Interindustriais (1970), Rio de Janeiro, 1976.
- Lessa, C. - Quinze Anos de Política Econômica, UNICAMP, Campinas, 1975.
- Malan, P. et alii - Política Econômica Externa e Industrialização no Brasil (1939/52), IPEA, Rio de Janeiro, 1977.
- Martins, L. - "Política das Corporações Multinacionais na América Latina", en Estudos CEBRAP, São Paulo, 1973.
- Merhav, M. - Technological Dependence, Monopoly and Growth, Pergamon Press, Londres, 1969.
- Naciones Unidas - Las Corporaciones Multinacionales en el Desarrollo Mundial, Nueva York, 1973.
- Newfarmer, R. y Mueller, W. - Multinational Corporations in Brazil and Mexico, informe a la Subcomisión sobre Multinacionales del Senado de los Estados Unidos, 1975.
- Pastore, J. et alii - "Profissionais Especializados no Mercado de Trabalho", IPE, São Paulo, 1972.
- Pereira, J.E.C. - Financiamento Externo e Crescimento Econômico no Brasil, IPEA, Rio de Janeiro, 1974.
- Pignaton, A. - Capital Estrangeiro e Expansão Industrial no Brasil, Univ. de Brasília, 1973 (mimeo.).
- Possas, M. - Estrutura Industrial Brasileira: Base Produtiva e Liderança dos Mercados (1970), tesis, UNICAMP, Campinas, 1977.

Queiroz, M.V. y Evans, P. - "Um delicado equilíbrio: o capital internacional e o local na industrialização brasileira", en Cadernos CEBRAP, núm. 28, São Paulo, 1977.

Secretaria de Economia e Planejamento, S.P. (SEPLAN) - Aspectos Estruturais do Desenvolvimento da Economia Paulista: Indústria Automobilística, S. Paulo, 1978.

Serra, J. y Possas, M. - O Exame de Políticas Econômicas Setoriais, SEPLAN, São Paulo, 1979.

Singer, P. - Força de Trabalho e Emprego no Brasil, 1920-1969, Cadernos CEBRAP núm. 3, São Paulo, 1971.

Souza, P.R. y Baltar, P. - "Salário-Mínimo e Taxa de Salários no Brasil", UNICAMP, Campinas, 1979 (mimeo.).

Suzigan, W. et alii - Crescimento Industrial no Brasil: Incentivos e Desempenho Recente, IPEA, Rio de Janeiro, 1974.

Sylos-Labini, P. - Oligopolio e Progresso Técnico, Einaudi, Torino, 1956.

Tavares, M.C. - "Auge e Declínio do Processo de Substituição de Importações no Brasil", en Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro, Zahar, Rio de Janeiro, 1972.

\_\_\_\_\_ - Acumulação de Capital e Industrialização no Brasil, tesis, UFRJ, Rio de Janeiro, 1975.

Tavares de Araújo Jr, J. y Dick, V. - "Governo, Empresas Multinacionais e Empresas Nacionais: o Caso da Indústria Petroquímica", en Pesquisa e Planejamento Econômico, IPEA, Rio de Janeiro, diciembre de 1974.

Tavares de Almeida, M.H. - "Desenvolvimento Capitalista e Ação Sindical", UNICAMP, Campinas, 1977 (mimeo.).

Triffin, R. - Our International Monetary System, Random House, N. York, 1968.

Tyler, W. - "Manufactured Export Expansion and Industrialization in Brazil", Kiel, 1974, versión preliminar.

Vaupel, J. y Curhan, J. - The Making of Multinational Enterprise, Harvard, U.P., 1969.

Vernon, R. - Sovereignty at Bay, Basic Books, N. York, 1971.

\_\_\_\_\_ - "International Investment and International Trade in the Product Cycle", en Dunning, J. (director de la edición), International Investment, Penguin, Middlesex, 1972.

Viana, L.W. - Liberalismo e Sindicato no Brasil, Paz e Terra, Rio de Janeiro, 1976.

Villela, A. y Suzigan, W. - Política do Governo e Crescimento da Economia Brasileira, 1889-1945, IPEA, Rio de Janeiro, 1973.

Weffort, F. - "Estado e Massas no Brasil", Revista Civilização Brasileira, núm. 5, Rio de Janeiro, 1969.

\_\_\_\_\_ - Sindicatos e Política, tesis, USP, São Paulo, 1972.

Zockun, M. et alii - "A Agricultura e a Política Comercial Brasileira", IPE, USP, São Paulo, 1976.

Fuentes: Banco Central, varios informes.

Bernet, J. - Interinvest Guide, Rio de Janeiro, varios años.

Carteira de Comércio Exterior (CACEX), Banco do Brasil, varios años.

Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos (DIEESE), varios.

Fundação Getúlio Vargas (FGV), Conjuntura Econômica, varios números.

Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE)

- Industrial Census, Industrial Surveys, etc.

"Quem é Quem na Economia Brasileira", Visão, varios años.